

MOVICARGA

MOVIMIENTO DE CARGAS



www.movicarga.com

AÑO XLIV - Nº 560

Marzo 2022

INAUGURACIÓN NUEVAS INSTALACIONES



www.gomarizrent.com



Telescópicos Estabilizados

Desde siempre el primero de la clase

Desde 1987, fecha en la que se presentó el primer manipulador telescópico con motor lateral, se podía intuir fácilmente la durabilidad que tendría la genética de la gama Panoramic. La gama telescópicos Estabilizados ha evolucionado continuamente gracias al uso de tecnologías exclusivas, a la elección de materiales de calidad y a un nivel de seguridad inigualable.

Los Estabilizados concentran todas las características que los han hecho únicos además de las últimas innovaciones, como la nueva cabina de alta habitabilidad, los ejes completamente renovados, el uso de tecnologías que aumentan los estándares de seguridad y un nivel de rendimiento y eficiencia sin igual.



GOMARIZ

C/ Sodales, 52 (Pol. Ind. Fortuna I)
30620 Fortuna (Murcia)
Tel.: +34 968 685 533
murcia@grupogomariz.com

- 4 Editorial
- 8 Gomariz inaugura nuevas instalaciones en Fortuna, Murcia
- 22 Palfinger: Desde un pequeño taller hasta convertirse una empresa líder a nivel global
- 28 Eléctrica: LR 1160.1 unplugged
- 30 Camión con cesta elevadora Socage ForSte 14T Speed, solución urbana para profesionales
- 32 Liebherr entrega la primera MK 140 en el mercado Ibérico a Grúas Serrat
- 34 Goldhofer presente en el transporte de tranvías gracias a UTM Repsol, nuevo miembro de Aseamac
- 35 GAM, Premio al liderazgo en soluciones de maquinaria en los premios "Madrid Futuro"
- 36 Entrevista a Albert Borrás, CEO de Manain
- 40 Eseasa refuerza su flota de maquinaria con siete nuevas grúas todoterreno de Liebherr
- 42 91 plataformas Socage Do Brasil para Neoenergía
- 44 Tadano CC 3800-1 en San Gotardo
- 48 Riwal gana el Premio a la Sostenibilidad en los Premios IAPA celebrados por IPAF
- 50 Transgrúas Cial. entrega a Sumex una grúa Fassi F710RA.2.27
- 52 Manain lanza la campaña 2 colores 1 equipo con una tijera 8M
- 54 Nueva generación grúas Fassi "Techno": Modelo F1450-XHP Techno
- 56 Haulotte ganadora del premio Mat d'Or 2022
- 58 Manitou Group: Plan de inversiones masivas en Estados Unidos
- 59 14 grúas torre Terex para XL Kranlogistik y firman un acuerdo de asociación
- 60 Jornada reforma laboral de Anagrual
- 62 ¡El comportamiento humano y la toma de decisiones!. Por Antonio Gómez de la Vega
- 64 Lanzamiento de la nueva página web www.lgmglifts.com del Grupo LGMG
- 65 Genera Industrial celebra la Convención Anual de Hyster en España
- 66 Grupo Manitou da a conocer sus resultados anuales de 2021
- 68 Cómo incrementar la eficiencia energética de tu flota de carretillas con Fronius
Formalift Nuevo Miembro Colaborador de AECE
- 70 Haulotte aumenta sus ventas un +13%
Cema Maquinaria anuncian una nueva incorporación a su equipo
- 71 Maqel anuncia a su nuevo director General para España y Portugal, Antonio Gómez de la Vega
- 72 IPAF publica nuevas directrices sobre el uso de PEMP/PTA en lugares públicos
- 74 RB Componentes innovando en imprenta
- 77 El 2 de marzo Ecobat hizo dos años desde su apertura de instalaciones en Valencia
- 78 Jofemesa, la empresa de maquinaria que lleva la calidad en el ADN
- 80 LoxamHune inaugura su nueva delegación en Salamanca para dar servicio a más de 600 clientes, 60% locales
- 82 Estudio sobre Rentabilidad en Grúas Móviles de Agrucoval
- 85 Emil Egger AG recibe la primera grúa todo terreno Tadano AC 7.450-1 en Suiza
- 86 Convención de IPAF: centrada en seguridad
- 90 Premios IAPA de Ipa2 2022: conoce a los ganadores
- 96 Alquileres Vega incorpora a su flota nuevos equipos Manitou MC 25-4
- 98 Cema Baterías acoge en Andalucía una de las mayores instalaciones de almacenaje de toda la península ibérica
Multitel Pagliero presenta a su nuevo gerente de distribución
Ulma estrena el Construction book
- 99
- 100 Manitou celebra su Convención Ibérica de Servicio Postventa 2022
- 102 Tadano entrega su nueva grúa modelo HK 4.050-1 a Pichler
- 103 Anmopyc y Michael Page firman un acuerdo para promover la atracción del talento en el sector de la maquinaria para la construcción
- 104 Foro Aseamac 2022
- 105 Easy Lift apunta al norte de Europa
- 106 JLG gana en dos categorías en los premios IAPA 2022
- 107 Anagrual, centro formador grúa hidráulica articulada
- 108 Ficara@ aumenta la flota de Ontime con 50 nuevas transpaletas eléctricas con batería de litio
- 110 Año récord histórico para Palfinger
- 111 Riwal y Prodelta dan su apoyo a los refugiados ucranianos
- 112 Manitou lanza el manipulador telescópico ultracompacto ULM/GCT
- 114 CTE, triunfa en los Premios IAPA con el innovador S3 EVO
- 115 Multitel Pagliero consolida su mercado en Bélgica y se fortalece globalmente
- 116 GAM da a conocer sus resultados con un crecimiento de un 26% en 2021 y duplica su beneficio
- 117 JLG aumenta su equipo de gestión de productos con Bob Begley
Mateco inaugura su nueva delegación en Toledo
- 118 No hay lugar demasiado difícil para las grúas Potain y Grove
- 119 LoxamHune y Aquí tu Reforma se unen para prestar servicios de rehabilitación de viviendas
- 120 NOTICIAS REVISTA ONLINE
- 138 Directorio de Firmas

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



Si das tu palabra, cúmplela

A este Ejecutivo se le llena la boca diciendo que están preparando medidas, que se plantean ayudas, que están barajando opciones, pero de momento son todo palabras vacías como es habitual en su legislatura. Este pelele que nos gobierna se pasea en Falcon para salir en cuantas más fotos mejor por Europa, entiendo que buscando el apoyo de la opinión pública. Lo primero que tenía que hacer es traer-se una familia de ucranianos y dar ejemplo, como muchas familias a lo largo del globo.

Me hace gracia los medios que lo ponen como estrategia, en las decisiones que toma este buen señor sin encomendarse ni a Dios ni al Diabolo, por ejemplo, con el tema del Sahara Occidental y el giro que ha dado.

Se nos presenta como gurú y visionario, y lo único que ha conseguido en todo el tiempo que lleva gobernando este individuo, es que la crispación social vaya en aumento, que los impuestos hayan subido, que cada vez contemos menos en Europa, y que las inversiones extranjeras cada vez sean menores debido a la presión fiscal.

La gente de la España normal se ha manifestado por su futuro y este imprevisible a falta de argumentos que dar, les llama fachas. Estuve en esa manifestación y os aseguro que lo del color del voto allí era lo menos importante. Era una gente unida, preocupada por su futuro y el de sus hijos, con la desesperanza reflejada en el rostro, sabiendo que algunos están dando los últimos coletazos. Pero claro, es más fácil crear crispación diciendo que son ultra derechistas que quieren armar jaleo, que tomar medidas que les ayude.

Espero que a estas alturas, la gente tenga dos dedos de frente y se haya dado cuenta que todo lo referente a Sánchez y sus aliados es sinónimo de falacia. No me sirve eso de que hacen política social, al contrario. La izquierda empobrece los países, y eso está ocurriendo con España.

Este iluminado se piensa que la cantinela de que todo es culpa de Putin se la cree la gente. Ya está bien de tomarnos por idiotas. Que se vaya ya este inhábil.

La crisis energética y de suministros, junto con la huelga en el transporte, hace que los empresarios se replanteen su estrategia empresarial.

Es un hecho que la guerra de Rusia contra Ucrania ha afectado a todos los niveles. En primer lugar, por esas pobres personas que están viviendo una situación surrealista que ni podían imaginar hace apenas 1 mes. Todo el apoyo es poco. Afortunadamente las ayudas de la gente están haciendo menos doloroso este camino, pero no puedo ni imaginar la desesperación de los refugiados y de los que permanecen allí sabiendo que su tiempo es finito.

La falta de suministro es un hecho, las empresas están en constante reinvención para contrarrestar esa falta, y hay gente que lo está pasando realmente mal.

¿A qué espera este Gobierno para arremangarse y ponerse de verdad del lado del trabajador, del empresario, del agricultor, del transportista, etc.? ¿Qué pasa? ¿Antes los reales decretos valían y ahora no? ¿Por qué no llega una bajada de impuestos real?

La mayoría de países de la UE ya ha aprobado paquetes de medidas económicas para intentar paliar el impacto de la subida de precios y la capacidad de producción de las empresas.

¿A qué espera España?

Que dejen de tomarnos el pelo diciendo que lo están estudiando.

Imaginaos un Director de una empresa que reuniese a sus trabajadores cada quince días, les contase los planes futuros (muy ventajosos para todos), pero esos planes nunca los llevase a cabo. Obviamente ese director sería el hazmerreir de la empresa, la gente nunca volvería a confiar en su palabra ni en su dirección, y lo mejor sería echarlo a la calle para que dejase espacio a alguien con valía, con palabra y con la fuerza mental de saber llevar a un equipo a su máximo, cumpliendo sus objetivos y siendo un líder al que admirasen y no del que dudasen.

Como empresarios, os queda por delante una época en la que tenéis más que nunca que transmitir a vuestro equipo tranquilidad. Hay mucha incertidumbre, y cuando eso pasa, la gente se pone nerviosa. Reunid al equipo y dar un mensaje claro de hacia dónde vais y con qué recursos llegaréis a la meta. Ser el puerto al que siempre quieran llegar. Tened vuestra puerta abierta siempre para ellos, resolver sus dudas e insuflarles fuerzas.

Si os ven preocupados, eso se reflejará en su actitud. No es tiempo de flojear. Hemos tenido muchos obstáculos en los últimos años, y os aseguro que la experiencia adquirida durante ese tiempo os servirá hoy a la hora de tomar decisiones.

Se analítico, se prudente pero ambicioso, se práctico, se valiente, se fuerza y se poder. Cumple tu palabra y saca lo mejor de ti mismo para darlo a los demás.

No dejes que el ego te inunde, porque si es así, serás de esos que se hunden en su propia mentira.

Y sobre todo, nunca te pares.

FUERZA Y HONOR.



ROXU GRUPO

WWW.GRUASROXU.COM

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

¿JUEGAS a

Apúntate al primer torneo de Pádel de Movicarga

MOVICARGA
MOVIMIENTO DE CARGAS



9 JUNIO

10h - 14h Competición

14h Comida

Competición + Comida

60 € por pareja

Incluye agua y bebidas isotónicas durante la competición,
comida y barra libre de cerveza

Máximo 3 parejas por empresa

¡Aforo limitado !

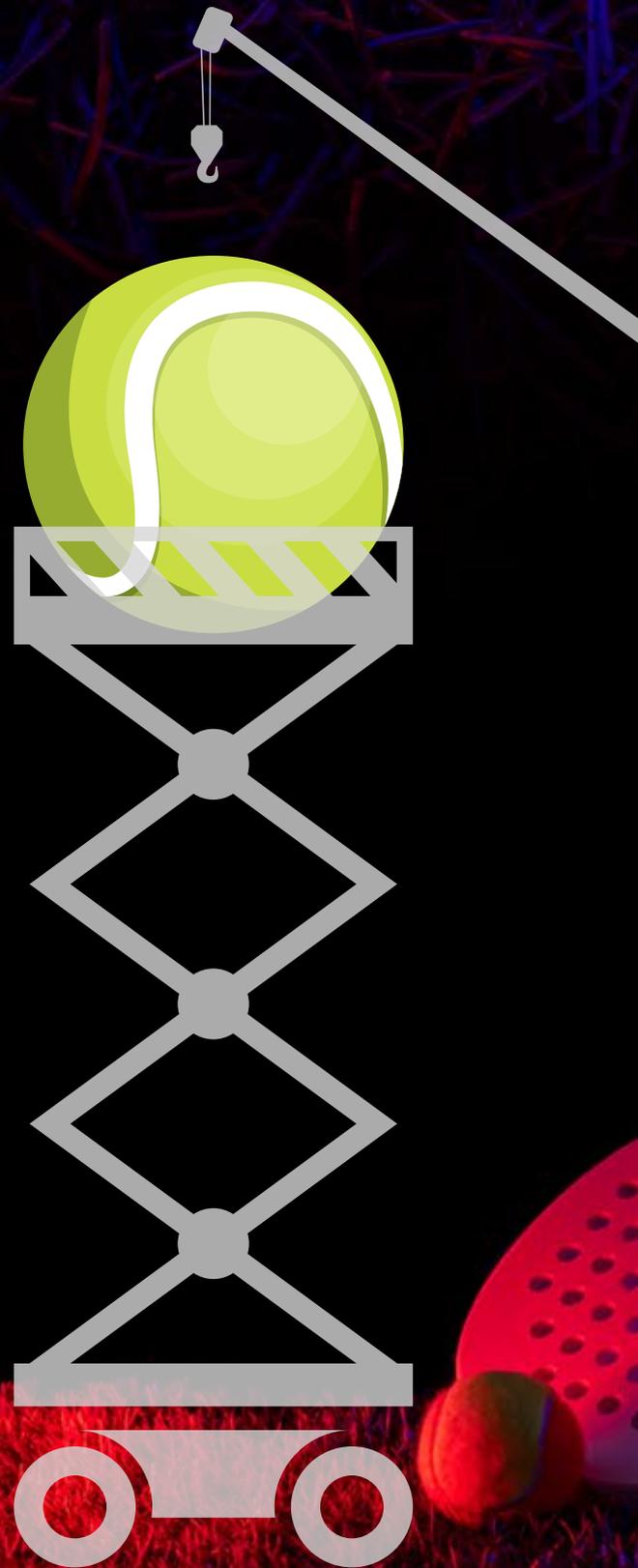
Acudir al evento y sólo comida

30 € por persona

Ciudad de la Raqueta

C/ Monasterio de El Paular, 2 - 28049 Madrid
Tfn: 91 729 79 22
www.ciudadraqueta.com

Parking en las instalaciones



¿PADDEL?

BUSCAMOS

JUGADORES

¡ APÚNTATE HOY MISMO !

macarenagarcia@movicarga.com

SPONSORS



LIEBHERR

MANITOU
GROUP



easyAlquiler

PREMIOS

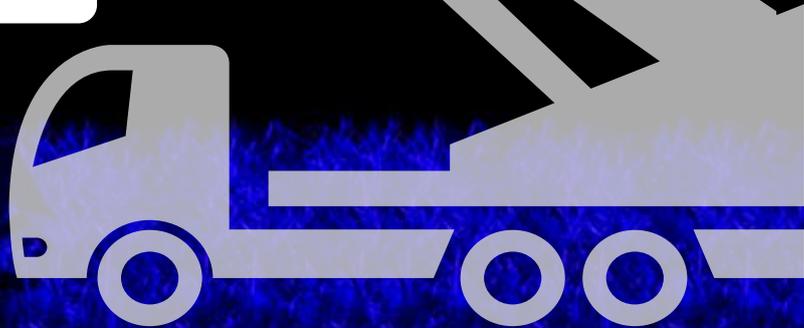
Patrocinados por Grúas Aguilar



Primeros clasificados

Trofeo y un viaje de un fin de semana para dos personas.

Segundos y terceros clasificados
Trofeos.





Gomariz inaugura nuevas instalaciones en Fortuna, Murcia

El 17 de marzo, GOMARIZ SISTEMAS DE ELEVACIÓN inauguró sus nuevas instalaciones, sitas en la calle Sodales, 52, en Fortuna, Murcia.

Para inaugurar estas increíbles instalaciones acudió el Excmo. Presidente de la Comunidad de Murcia, el Sr. Fernando López Miras, junto a la alcaldesa de Fortuna, Sra. Cati Herrero López. Las instalaciones fueron bendecidas por el Padre Don Manuel Guillén Moreno.

Estas nuevas instalaciones cuentan con 3.000 m² de naves, 600 m² de oficinas y 12.000 m² de campa, más el resto de campas adyacentes, hasta sumar 80.000 m² en el polígono, donde una de las calles lleva el nombre de su padre.

A este emotivo evento, han acudido más de 350 personas, entre clientes, proveedores, asociaciones y amigos, que han compartido con la familia Gomariz este hito tan importante para la empresa.

Gomariz Sistemas de Elevación cuenta con maquinaria tanto en alquiler como en ven-



ESTAS NUEVAS INSTALACIONES CUENTAN CON 3.000 M² DE NAVES, 600 M² DE OFICINAS Y 12.000 M² DE CAMPA, MÁS EL RESTO DE CAMPAS ADYACENTES, HASTA SUMAR 80.000 M² EN EL POLÍGONO, DONDE UNA DE LAS CALLES LLEVA EL NOMBRE DE SU PADRE.



A ESTE EMOTIVO EVENTO, HAN ACUDIDO MÁS DE 350 PERSONAS, ENTRE CLIENTES, PROVEEDORES, ASOCIACIONES Y AMIGOS, QUE HAN COMPARTIDO CON LA FAMILIA GOMARIZ ESTE HITO TAN IMPORTANTE PARA LA EMPRESA.

ta. Su "Core Business" son las plataformas aéreas, con 650 máquinas en alquiler actualmente. Gomariz emplea a 50 personas con 3 delegaciones: Fortuna, Valencia y Alicante.

Gomariz es una historia de superación. Raúl Gomariz, Director General de Gomariz, tiene 3 hermanos más. Con 23 años, Raúl pierde a su padre, el cuál había montado con gran orgullo una cerrajería metálica. Desde el momento que el padre fallece, Raúl toma las riendas de la empresa. Contó con el apoyo de algunas personas, que con gran cariño recordó en la inauguración, pero el camino hasta llegar donde estamos ha sido duro. Desvelos, presión, mucha carga a sus espaldas, viajes, pagos, y fallando los ánimos en ciertas ocasiones. Pero Raúl es de esas personas que siempre quieres a tu lado, un optimista nato, un trabajador como pocas personas conozco, con una empatía y generosidad inigualable y con una visión de los

negocios espectacular. De hecho estábamos inaugurando y Raúl ya estaba hablando del proyecto de las naves de enfrente. Tiene la suerte de contar con una familia unida, con una madre encantadora con la fuerza de un cohete (ahora entiendo la energía de los hijos), y con sus hermanos Rubén y Francis que siempre arriman el hombro y empujan como el primero, y con un equipo que aparte de ser excelentes profesionales, lo hacen con una sonrisa permanente en la cara. Alguno pensará que eso es una tontería, dejarle que lo siga pensando. Pero cuando tú entras en Gomariz, te reciben con una sonrisa, desde el mecánico hasta el director, te aseguro que marca la diferencia.

El 17 de marzo inauguramos unas instalaciones con las que pocas empresas cuentan. La fachada cambia de color con el sol, unas líneas perfectas rodean las instalaciones. Una entrada que podría ser del Hotel Four Seasons, la nave impoluta, para comer

en el suelo, y todo perfectamente colocado y pensado para trabajar y sacar el mayor rendimiento. Almacén y nave de pintura doble. Para los empleados ha montado un gimnasio y una sala de relax.

Cuando un alquilador inaugura unas instalaciones, normalmente invita a clientes y proveedores. Raúl no, Raúl invitó hasta a la competencia, así es él, generoso a niveles máximos. Y los invita porque lo siente, les abre sus puertas para que disfruten con él y que entre todos hagamos de este sector una industria mejor.

No puedo dejar de ensalzar a una persona que ha hecho de la inauguración un éxito, Inma Valls, una maravillosa persona que ha hecho de la inauguración de Gomariz un hito. Todo perfecto. 13 horas y media de inauguración. Ahí lo dejo.

Macarena García, Directora de Movicarga



Inauguración oficial

ALCALDESA DE FORTUNA **CATI HERRERO**



La alcaldesa, Sra. Herrero, ensalzó el coraje de la familia Gomariz de emprender e invertir en Fortuna. De impulsar el crecimiento económico de la región y de seguir avanzando. Como ayuntamiento siguen apostando por este municipio.

Reafirmó el importante papel de los empresarios y del tejido empresarial. Felicitó al equipo de Gomariz por su buen hacer, por su ilusión y por sus resultados ejemplares.

“Gomariz es símbolo de evolución. Una familia que ha luchado mucho y lo sigue haciendo. En continua expansión, inauguramos unas impresionantes instalaciones” añadió la alcaldesa, Sra. Herrero.



GOMARIZ ES SÍMBOLO DE EVOLUCIÓN. UNA FAMILIA QUE HA LUCHADO MUCHO Y LO SIGUE HACIENDO. EN CONTINUA EXPANSIÓN, INAUGURAMOS UNAS IMPRESIONANTES INSTALACIONES

PRESIDENTE DE LA REGIÓN DE MURCIA FERNANDO LÓPEZ MIRAS

El Presidente de la región de Murcia, Fernando López Miras, dio la enhorabuena y agradeció a la Alcaldesa su labor en el Ayuntamiento.

“Para que la región de Murcia tenga oportunidades es necesario el trabajo de los empresarios. En momentos de incertidumbre, de dificultad, han dado un paso al frente. Han creído en Murcia y en su desarrollo. Pese a la pandemia y a la situación de materias primas y un conflicto mundial, que tiene como consecuencias una inflación disparada y unos altos precios, aún así, en Gomariz han invertido para traer más progreso a Murcia. Raúl es un empresario muy valiente. Y por eso estamos aquí, porque creemos en vosotros. Sabemos que no queréis que os pongamos palos en las ruedas. Por eso, luchamos para bajar los impuestos. Vamos a defender a los empresarios como vosotros, porque sois los mejores embajadores de la región de Murcia”, añadió el Sr. Fernando López Miras.

Además, reconoció el trabajo de Raúl y de sus hermanos.



PESE A LA PANDEMIA Y A LA SITUACIÓN DE MATERIAS PRIMAS Y UN CONFLICTO MUNDIAL, QUE TIENE COMO CONSECUENCIAS UNA INFLACIÓN DISPARADA Y UNOS ALTOS PRECIOS, AÚN ASÍ, EN GOMARIZ HAN INVERTIDO PARA TRAER MÁS PROGRESO A MURCIA. RAÚL ES UN EMPRESARIO MUY VALIENTE. Y POR ESO ESTAMOS AQUÍ, PORQUE CREEMOS EN VOSOTROS.



DIRECTOR GENERAL GOMARIZ RAÚL GOMARIZ



RAÚL GOMARIZ, DIRECTOR DE GOMARIZ SISTEMAS DE ELEVACIÓN, DIO LAS GRACIAS A TODOS LOS ASISTENTES, CON UN AGRADECIMIENTO ESPECIAL A SU FAMILIA, A SU MADRE MANUELA Y HERMANOS, RUBÉN, FRANCIS Y JUANMA, POR SU TRABAJO, POR SER UN APOYO INCONDICIONAL Y SU SUSTENTO EN CADA MOMENTO.

Raúl Gomariz, Director de Gomariz Sistemas de Elevación, dio las gracias a todos los asistentes, con un agradecimiento especial a su familia, a su madre Manuela y hermanos, Rubén, Francis y Juanma, por su trabajo, por ser un apoyo incondicional y su sustento en cada momento.

No han faltado palabras de agradecimiento a su equipo: “Desde GOMARIZ siempre hemos tenido que ir adaptándonos a las circunstancias, variando y evolucionando nuestra idea de negocio, superando miles de dificultades que nos han quitado muchas horas de sueño, pero sí hoy estamos aquí, inaugurando unas nuevas instalaciones y creciendo es gracias a nuestros trabajadores, a la gran familia que compone GOMARIZ, porque como en toda familia, cuando hay que arrimar el hombro no hay horas ni días de la semana para ellos.

Por eso nos sentimos tan orgullosos de nuestro equipo. A esas 50 personas que forman el equipo de élite de Gomariz, “GRACIAS”.

Gomariz ha pasado por momentos difíciles, de los que han sabido recuperarse y salir más reforzados. Su fuerza reside en la ilusión, en las ganas, en el carisma y en la bondad de su director y de su gente.

Raúl sabe que esto es sólo el principio y el camino es largo: “Pero somos empresarios y no podemos parar y tendremos que seguir buscando la forma de crear negocio y puestos de trabajo”, concluyó en su discurso.

Gomariz pertenece a importantes asociaciones del sector como es ANAPAT, la Asociación de Alquiladores de Plataformas de España; a AECE, la Asociación de Empresas de Carretillas Elevadoras; y FRECOM, la Federación Regional de Empresarios de la Construcción de Murcia.

Raúl Gomariz forma parte de la Junta Directiva de ANAPAT, siendo un referente en el sector de la elevación.

El sector de la elevación en España cuenta con más de 30.000 trabajadores, y un parque de alquiler de más de 70.000 equipos. Las empresas que forman este sector, entre alquiler y venta, alcanzan una facturación superior a 5.000 millones de euros.

Han acompañado a la familia Gomariz:

- El Presidente de la CROEM, la Confederación de Empresarios, José María Albarracín.
- El Consejero de Presidencia, Turismo y Deporte de la Región de Murcia, Marcos Ortuño.
- El Presidente de FRECOM, la Federación de Empresarios de la Construcción, Pepe Hernández.
- El Presidente de la Cámara de Contratistas de Obra Pública, Alfonso Segura.
- El Vicepresidente y el secretario general de ANAPAT, la Asociación Nacional de Alquiladores de Plataformas Aéreas de Trabajo, Pedro Benito y Antonio Casado.
- El Presidente y secretario general de AECE, la Asociación Nacional de Carretillas Elevadoras, Luis Manuel de Sancha y Juan Pablo Viniestra.







Estas instalaciones suponen un paso más en la estrategia de crecimiento de la empresa, que siempre ha apostado por la innovación, el desarrollo y la seguridad en alturas.

HISTORIA DE GOMARIZ

Los inicios de la empresa datan de 1977, cuando Francisco Gomariz Pagán junto con su socio, montan una cerrajería metálica.

Tras el fallecimiento de su padre, Raúl Gomariz toma las riendas de la empresa y de la familia, constituyendo en 2002 la empresa con la que empiezan a comprar maquinaria.

Gomariz Sistemas de Elevación como tal se funda en 2007, y desde entonces se ha convertido en un referente en la región de Murcia.

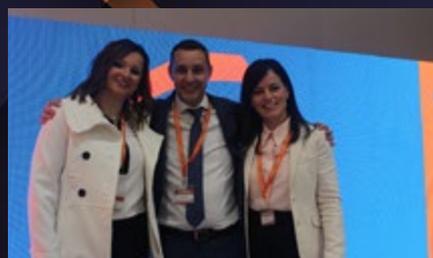
Estas instalaciones suponen un paso más en la estrategia de crecimiento de la empresa, que siempre ha apostado por la innovación, el desarrollo y la seguridad en alturas.

















PALFINGER

90
YEARS
SINCE
1932



Palfinger: Desde un pequeño taller hasta convertirse una empresa líder a nivel global

Todo comenzó en el año 1932 en un pequeño taller fundado por Richard Palfinger, que dio lugar a la que ahora es una empresa multinacional.

PALFINGER se ha convertido en un ejemplo de perseverancia, evolución y adaptación tecnológica que le ha permitido posicionarse dentro del top de empresas fabricantes de maquinaria y soluciones de elevación más reconocidas del sector y que, además, ha sido líder internacional durante 90 años. Es esta la historia de éxito de PALFINGER y que ahora queremos que vosotros, nuestros lectores, seáis partícipes de su historia.

Durante 9 décadas, PALFINGER se ha ido diversificando e internacionalizando, ofreciendo soluciones de elevación para los 5 continentes, pasado de ser un pequeño jugador para convertirse en un campeón mundial de

PALFINGER se ha convertido en un ejemplo de perseverancia, evolución y adaptación tecnológica que le ha permitido posicionarse dentro del top de empresas fabricantes de maquinaria y soluciones de elevación más reconocidas del sector y que, además, ha sido líder internacional durante 90 años.

PALFINGER EN LA HISTORIA

FASE PIONERA (1932 - 1964)

Comienzo de la historia. Richard Palfinger funda un pequeño taller de remolques agrícolas, volquetes y carrocerías. Veintisiete años más tarde, se establecen los fundamentos del negocio, tras adquirir experiencia en el desarrollo de varios dispositivos agrícolas especiales, PALFINGER construye su primera grúa, para que cinco años después, Hubert Palfinger, hijo de Richard, presentara las grúas hidráulicas de carga montadas sobre camión.

LA ERA DE LAS GRÚAS (1968 -1995)

En 1968, se crea por primera vez la cadena de producción que daría paso a la fabricación de grúas en serie, siendo Suiza y Fran-

cia los primeros países exportadores, lo que propició la creación de la patente para maquinaria de elevación hidráulica con cilindros para brazo extensible. Además, en 1973 se genera otra patente, la pinza para colocar mástiles convirtiendo a PALFINGER en la primera empresa en redefinir la grúa como



nuestro sector industrial. La digitalización e innovación de sus productos, les ha permitido competir activamente hasta identificarse como una de las marcas sostenibles y de vanguardia. La optimización de procesos y la proximidad al cliente también es algo que les ha destacado por años.





“máquina multifuncional”. Unos años más tarde, se inicia la construcción de la planta de montaje en Kasern (Austria).

En 1976, se le otorga a PALFINGER la patente para un brazo principal abatible. Por fin, gracias a esta innovación, incluso las grúas de gran alcance pueden plegarse y ocupar muy poco espacio. En la década de los 80’s la empresa se reinventa completamente para incluir en su portafolio de servicios la fabricación de grúas subacuáticas para plataformas de perforación en alta mar, utilizadas para el tendido de tubos. Después de 10 años, la firma austríaca, decide expandirse inaugurando otra planta de fabricación y montaje en Lengau (Austria) y adquiriendo EPSILON Timber & Recycling.

El crecimiento exponencial de la empresa en tan solo 2 décadas superó el 90% de exportación de productos implantándose en más de 70 países.

Los 90’s no podían iniciar mejor para la compañía, al fabricar la primera grúa marítima en Köstendorf, Austria. Dando paso también, a que las empresas ferroviarias usaran las soluciones especiales de PALFINGER RAILWAY. Pero, la tecnología no podía quedarse atrás, por lo que en 1992 se patentaron: el brazo de extensión giratorio hacia arriba y la recuperación de caudal, además, se hizo la introducción de PALtronic y de la recuperación de caudal en las grúas de carga.

A mediados de la década, PALFINGER conquista el sudeste asiático, gracias a la confianza de Wong Fong Industries, el mayor distribuidor de las soluciones de elevación austríacas hasta la fecha.

REPOSICIONAMIENTO DE LA EMPRESA (1996-2007)

Después de 64 años en el mercado PALFINGER, decide crear una nueva línea de producto fabricando el primer polibrazo Palift. Además, la empresa es galardonada con el

premio a la innovación COSSAN, por el método asistido por ordenador para analizar y optimizar las estructuras soldadas.

A finales del siglo XX, PALFINGER sale a la bolsa en junio para acceder al mercado internacional de capitales y acelerar su crecimiento.

Durante los siguientes 8 años, PALFINGER ha adquirido presencia en Francia con la empresa Guima S.A., fundación de PALFINGER USA, MADAL PALFINGER en Brasil, RATCLIFF PALFINGER haciéndose con el mercado británico y PALFINGER Asia Pacific Pte Ltd.

FASE DE INTERNACIONALIZACIÓN (DESDE 2008 HASTA HOY)

Porque nuestro planeta merece más atenciones. PALFINGER da los primeros pasos hacia los productos sostenibles desarrollando su primera trampilla elevadora totalmente eléctrica. Además, inaugura la nueva producción de brazos hexagonales en Leangau (Austria).

La empresa sigue creciendo y expandiéndose esta vez, hasta India, donde crea PALFIN-



1974



1992



1988

GER Cranes India Pvt Ltd., y luego en Rusia con PALFINGER Crane Rus.

Para el 2010, PALFINGER adquiere una participación del 80 % en el fabricante de plataformas de acceso ETI, uno de los principales actores del mercado norteamericano. Este fue un paso importante para PALFINGER, ya que el Grupo no había estado antes presente en Norteamérica con plataformas aéreas.

Otro gran hito. Gracias a la empresa conjunta con SANY, el principal fabricante chino de maquinaria de construcción, PALFINGER

consolida su posición en el mercado mundial durante la próxima década. Siguiendo con la extraordinaria expansión, PALFINGER logra dar un paso adelante para incrementar su negocio marítimo con la adquisición del grupo noruego Bergen Groups Dreggen AS, que le permite añadir a la cartera de productos, soluciones de grúas a medida para industrias de la construcción naval, del petróleo y del gas. Pero no todo es expansión, para el 2012 PALFINGER introduce el Perfil P, un sistema de extensión poligonal en forma de lágrima, en la producción en serie de su última grúa hidráulica. Un año más tarde, ocurre un cambio generacional, se elige a Hubert Palfinger como presidente del Consejo de Supervisión de PALFINGER AG y a Hannes Palfinger como vicepresidente.

Para los próximos años, PALFINGER sigue su expansión hacia los siguientes países: Italia, con el Grupo PALFINGER Platforms Italy, PALFINGER Marine Korea, adquisición de la nueva planta en Rudong en Shanghái, en España adquiere la participación mayoritaria junto a la empresa de larga trayectoria MYCSA, actualmente bajo el nombre de PALFINGER Ibérica, luego pasa al oriente estableciéndose en Japón con la creación de PALFINGER Japan k.k. En 2015, se inau-



2021



gura la nueva sede mundial del Grupo PALFINGER en Bergheim, cerca de Salzburgo (Austria). Por primera vez, todos los departamentos centrales se encuentran bajo un mismo techo. Tres años más tarde, se nombra a Andreas Klausner nuevo CEO de PALFINGER AG, completando así el equipo directivo.

Para el 2020, avanza la digitalización. PALFINGER Connected introduce la telemática en la plataforma Paldesk: Fleet Monitor, Ope-



rator Monitor y Service Cockpit y hacen más fácil la vida de los clientes de PALFINGER.

Este año, ha marcado un hito en materia social, económica y tecnológica, lo que significó un reto más para PALFINGER, ya que de-

seaba seguir cerca de sus clientes, socios y distribuidores de todo el mundo, pero, a pesar de las restricciones impuestas por la pandemia, en octubre se celebró la primera edición del PALFINGER World Tour (un evento digital) bajo el lema "Reto aceptado" el cual, fue todo un éxito.

En 2021, PALFINGER lleva a cabo el mayor paquete de inversiones de su historia corporativa, que asciende a unos 120 millones de euros. La atención se centra en la ampliación de los centros de investigación y desarrollo, así como en la formación y el perfeccionamiento profesional.

PALFINGER adquiere EQUIPDRULIC en Barcelona. Esta adquisición refuerza la posición de PALFINGER Ibérica en el mercado español y, sobre todo, en Cataluña, una fuerte región industrial.

La digitalización toma fuerza y la empresa austriaca genera la segunda edición del PALFINGER World Tour que también despierta un gran interés con unos 8700 asistentes a la transmisión en directo y más de 11.100 inscripciones. Participan usuarios de más de 70 países.

2022 PERSPECTIVAS PARA EL FUTURO

PALFINGER celebra su 90º aniversario e inicia el siguiente capítulo en su historia corporativa con la "Visión y estrategia 2030". En este proceso de transformación, PALFINGER está alineando activamente su estrategia corporativa con el futuro e impulsando cambios sostenibles. Esto se debe a que, en vista de los desafíos globales, observar y esperar no es una opción para una empresa global.

Y para finalizar lo que lleva del año, se ha inaugurado el campus de PALFINGER en Lengau (Austria).

¡En PALFINGER somos un solo equipo, somos #OnePALFINGER!

PALFINGER CELEBRA SU 90º ANIVERSARIO E INICIA EL SIGUIENTE CAPÍTULO EN SU HISTORIA CORPORATIVA CON LA "VISIÓN Y ESTRATEGIA 2030". EN ESTE PROCESO DE TRANSFORMACIÓN, PALFINGER ESTÁ ALINEANDO ACTIVAMENTE SU ESTRATEGIA CORPORATIVA CON EL FUTURO E IMPULSANDO CAMBIOS SOSTENIBLES. ESTO SE DEBE A QUE, EN VISTA DE LOS DESAFÍOS GLOBALES, OBSERVAR Y ESPERAR NO ES UNA OPCIÓN PARA UNA EMPRESA GLOBAL.

Celebrando el futuro desde 1932

PALFINGER

90
YEARS
SINCE
1932



CELEBRANDO EL FUTURO DESDE 1932.

Alcancemos otros 90 años dando
forma al mundo del mañana.

PALFINGER.COM

LIEBHERR



Novedad

La primera LR 1160.1 unplugged sale de la fábrica de Nenzing.

Eléctrica: LR 1160.1 unplugged

Unplugged representa para Liebherr alimentación eléctrica. La grúa sobre orugas Liebherr LR 1160.1 unplugged, el último modelo de la gama, cuenta con una capacidad de carga de 160 toneladas y un concepto de seguridad inteligente.

La LR 1160.1 unplugged es una de las primeras grúas sobre orugas del mundo que funciona con batería. El accionamiento electrohidráulico ofrece las mismas prestaciones de rendimiento que la versión convencional. Ambas versiones funcionan de la misma manera, lo que es especialmente interesante para aquellos operadores que tienen que cambiar de máquina con frecuencia.

Una de las características más importantes de las máquinas que funcionan con batería, son las cero emisiones: no producen emisiones y son extremadamente silenciosas. Esto es una gran ventaja no sólo para aquellas zonas sensibles al ruido, sino para el personal de la obra y los residentes.

LA VOZ MÁS FUERTE: EL SILENCIO

A ralentí, el nivel de emisión acústica de tres grúas “unplugged” a una distancia de 16 metros, es el equivalente al de una conversación normal en el lugar de trabajo a una distancia de 1 metro. Lo equivalente a un valor de sólo 60 dB(A). Esto supone una gran ventaja, si se tiene en cuenta que una grúa sobre orugas está a ralentí el 60% del tiempo en la obra.

“

La LR 1160.1 unplugged es una de las primeras grúas sobre orugas del mundo que funciona con batería. El accionamiento electrohidráulico ofrece las mismas prestaciones de rendimiento que la versión convencional. Ambas versiones funcionan de la misma manera, lo que es especialmente interesante para aquellos operadores que tienen que cambiar de máquina con frecuencia.

”

LA LR 1160.1 UNPLUGGED PUEDE FUNCIONAR CON O SIN CABLE, POR LO TANTO: DESENCUFADA. LA BATERÍA ESTÁ DISEÑADA PARA DURAR 8 HORAS EN TRABAJOS DE ELEVACIÓN

DESENCUFAR: ESO ES TODO LO QUE TIENES QUE HACER

La LR 1160.1 unplugged puede funcionar con o sin cable, por lo tanto: desenchufada. La batería está diseñada para durar 8 horas en trabajos de elevación. La grúa puede ser operada sin restricciones mientras esté conectada a un suministro eléctrico convencional con 63 A, cargándose en 4,5 horas. Usando un suministro de 125 A, la batería se puede cargar rápidamente en tan solo 2,5 horas.

MÁXIMO NIVEL DE SEGURIDAD

Al diseñar la grúa, los ingenieros de Liebherr pusieron especial énfasis en el concepto de la seguridad. Como todas las grúas sobre orugas de Liebherr-Werk Nenzing GmbH, la LR 1160.1 unplugged está equipada con todos los sistemas de asistencia para garantizar un trabajo seguro.

La última innovación de la LR 1160.1 unplugged de Liebherr es el sistema Gradient Travel Aid para trabajos en pendientes e inclinaciones. El sistema de control de la grúa calcula automáticamente el centro de gravedad y advierte al operador antes de que la grúa abandone el área segura. Mientras se desplaza, el operador recibe, en todo momento, información real y actualizada sobre la pendiente y el centro de gravedad.

Ground Pressure Visualization calcula la presión real de la máquina sobre el suelo y la compara con los límites de seguridad establecidos en el lugar de trabajo correspondiente. Esto significa que el operador está permanentemente al tanto de si la máquina se encuentra en un área crítica o se acerca a ella.

Al subir o bajar la pluma, el asistente Boom Up-and-Down indica la aproximación al límite de vuelco y detiene automáticamente la operación antes de que el operador ingrese accidentalmente a una zona insegura.

ESTRENO: GRAN BRETAÑA

Liebherr-Werk Nenzing GmbH entregó las primeras tres grúas LR 1160.1 unplugged a

Gran Bretaña. Select Plant Hire Company Ltd. persigue el objetivo de operar más y en más obras con cero emisiones e, incluso, tiene previsto adquirir otras tres grúas LR 1160.1 unplugged en 2022.

La compañía Select Plant Hire Company Ltd. confió en la LR 1250.1 unplugged, la primera

grúa sobre orugas del mundo alimentada por batería, en el momento de su lanzamiento al mercado. Con la gama unplugged, el potencial de las grúas sobre orugas para funcionar de manera óptima como versión eléctrica se ha hecho realidad. Esto logra la mejor combinación posible de beneficio para el cliente, responsabilidad medioambiental y eficiencia.



Nuevo diseño de la Liebherr LR 1160.1 unplugged



ForSte 14T Speed

Camión con cesta elevadora Socage ForSte 14T Speed, solución urbana para profesionales

La SOCAGE forSte 14T SPEED es una plataforma sobre camión telescópica con estabilización automática de serie. Capaz de llegar a 14,10m de altura de trabajo y 9 m de alcance lateral, con una capacidad de carga en la cesta de 230 kg. Una de las características que la hacen destacar es la posibilidad de trabajar sin estabilizadores en los 30° del cono posterior.

Por su parte, cuenta con la estabilización Speed automática de serie de Socage, que junto con el recorrido extra de los estabilizadores verticales, hacen que esta plataforma aproveche al máximo el tiempo, y con ello la productividad y rendimiento del trabajo. Se trata además por sus dimensiones en una plataforma ideal para trabajos de electricidad, y en general para entornos urbanos.

ESTABILIZADORES VERTICALES PARA OPTIMIZAR EL ESPACIO

Junto a sus excelentes prestaciones y reducidas dimensiones, destaca la estabilización automática vertical, que no sobresale de las dimensiones del camión, lo que permite que la plataforma se pueda utilizar fácilmente en entornos urbanos donde optimizar la movilidad y el espacio de trabajo son claves para aumentar la productividad.

La estabilización automática de SPEED permite estabilizar de forma rápida tanto desde la cesta como desde el chasis, siendo una estabilización segura, sencilla y rápida, que incluso permite el cierre automático de la parte aérea. Además, este tipo de sistema facilita enormemente la estabilización en desniveles.

LA SOCAGE FORSTE 14T SPEED ES UNA PLATAFORMA SOBRE CAMIÓN TELESCÓPICA CON ESTABILIZACIÓN AUTOMÁTICA DE SERIE. CAPAZ DE LLEGAR A 14,10M DE ALTURA DE TRABAJO Y 9 M DE ALCANCE LATERAL, CON UNA CAPACIDAD DE CARGA EN LA CESTA DE 230 KG. UNA DE LAS CARACTERÍSTICAS QUE LA HACEN DESTACAR ES LA POSIBILIDAD DE TRABAJAR SIN ESTABILIZADORES EN LOS 30° DEL CONO POSTERIOR

PERMITE ESTABILIZAR DE FORMA RÁPIDA TANTO DESDE LA CESTA COMO DESDE EL CHASIS

CONTROLES SENCILLOS, SUAVES Y PROPORCIONALES

La instalación electro-hidráulica junto con el sistema de mandos de Socage, permite que el operador tenga un control total sobre los movimientos, siendo estos suaves y proporcionales, permitiendo incluso realizar maniobras simultáneas.

En conclusión, se trata de una plataforma pensada para el sector urbano y profesional, ideal para trabajos de electricidad entre otros. El reducido peso del montaje además permite una gran personalización del equipo, permitiendo también la homologación para tres plazas en cabina.

FACILITA ENORMEMENTE LA ESTABILIZACIÓN EN DESNIVELES

UNA PLATAFORMA IDEAL PARA TRABAJOS DE ELECTRICIDAD, Y EN GENERAL PARA ENTORNOS URBANOS.





MK 140

Entrega de la grúa MK 140 por Roberto Insausti, responsable de la división de grúas torre de Liebherr a Josep Vega, CEO de Grúas Serrat y Xavier Sallent, Director General de Grúas Serrat.

Liebherr entrega la primera MK 140 en el mercado Ibérico a Grúas Serrat

Es otro hito cumplido en el proceso de comercialización de este nuevo concepto de grúas móviles de construcción en el mercado Ibérico. Grúas Serrat incorpora la hermana mayor de las grúas MK, modelo MK 140 y acompañará al modelo MK 88, que ya fue incorporado a su flota en 2019.

La empresa de alquiler de grúas móviles, Grúas Serrat, ubicada en Barberá del Vallés, acaba de recibir su nueva y flamante grúa MK140, que junto con el modelo MK88 que ya fue incorporado a su flota en 2019, consolidan su estrategia de ser la empresa con la flota de maquinaria más moderna y actual, cubriendo todas las necesidades que sus clientes le puedan presentar. De hecho, Grúas Serrat fue la primera empresa en el mercado Ibérico en apostar por este nuevo concepto de grúas, el cual ya está ampliamente reconocido en otros mercados europeos, demostrando una vez más, estar a la vanguardia del sector.

La grúa MK140 impresiona nada más verla e impresiona aún más cuando pone en funcionamiento todas sus características técnicas, las cuales hacen que sea una grúa muy solicitada por los clientes a lo largo del mundo. Con un alcance máximo de 58.5 m en posiciones de pluma horizontal (tiene 3 posibles alturas con pluma horizontal) y alturas de hasta 75.5 m en posición de pluma inclinada, es capaz de cargar una carga máxima de 8 Tn y una carga en punta de 1.900 kg. Además, gracias a la estructura reforzada de su torre, tiene la posibilidad de trabajar en modo pluma (VarioJib), alcanzando una altura máxima de 94.4 m a un radio de 22.7 m.

CON UN ALCANCE MÁXIMO DE 58.5 M EN POSICIONES DE PLUMA HORIZONTAL (TIENE 3 POSIBLES ALTURAS CON PLUMA HORIZONTAL) Y ALTURAS DE HASTA 75.5 M EN POSICIÓN DE PLUMA INCLINADA, ES CAPAZ DE CARGAR UNA CARGA MÁXIMA DE 8 TN Y UNA CARGA EN PUNTA DE 1.900 KG. ADEMÁS, GRACIAS A LA ESTRUCTURA REFORZADA DE SU TORRE, TIENE LA POSIBILIDAD DE TRABAJAR EN MODO PLUMA (VARIOJIB), ALCANZANDO UNA ALTURA MÁXIMA DE 94.4 M A UN RADIO DE 22.7 M.

DESTACA POR SU EXTREMADA RAPIDEZ A LA HORA DE PUESTA EN SERVICIO. UNA VEZ LA GRÚA ESTÁ INSTALADA Y ESTABILIZADA, EN MENOS DE 15 MINUTOS ESTÁ PREPARADA PARA TRABAJAR, ESTANDO TOTALMENTE DESPLEGADA.



Impresionante imagen de la grúa MK 140 a vista de dron, desplegando todo su potencial.

Cómo todas sus hermanas pequeñas, modelos MK 88 4.1 y MK 73 3.1, destaca por su extrema rapidez a la hora de puesta en servicio. Una vez la grúa está instalada y estabilizada, en menos de 15 minutos está preparada para trabajar, estando totalmente desplegada. Esta rapidez de puesta en servicio, junto con la posibilidad de que un solo montador puede hacer todos los trabajos de preparación y de que no es necesario demasiado espacio alrededor de la grúa para ser montada, hacen que sea la grúa definitiva para trabajos en zonas urbanas, emplazamientos complicados o cuando se requiera un trabajo rápido y sin complicaciones para el cliente.

Además, incorpora todas las impresionantes características técnicas de las grúas MK de Liebherr como son cabina elevable y ajustable en altura (visión perfecta de la maniobra

en todo momento), control electrónico de todos los movimientos de la grúa, paquete Plus (incrementa hasta en un 10% la capacidad de carga), sistema de limitación de las áreas de trabajo, sistema de Micromove (micro posicionamiento de cargas sin aplicar el freno), alta maniobrabilidad del chasis, etc. Y todo esto, sumado a la garantía de calidad que Liebherr siempre ofrece a todos sus productos.

GRÚAS SERRAT, A LA VANGUARDIA DEL SECTOR

La empresa Grúas Serrat lleva más de 50 años en el sector de las grúas móviles y el transporte de mercancías, siendo unas de las principales empresas de su zona de actua-

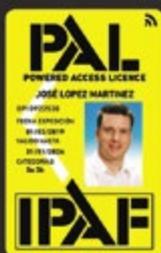
ción y del sector en general. Entre sus productos y servicios ofrecen grúas autopulsadas, grúas móviles de construcción, camiones pluma y plataformas y camiones para transportes especiales. Además, se han especializado en la formación de operarios para todo tipo de maquinaria de elevación.

Uno de los aspectos más apreciados por sus clientes es la implicación en cada uno de los trabajos, tanto a la hora de estudiar y asesorar el proyecto como a la hora de realizarlo con la maquinaria más adecuada. Por este motivo, están en constante búsqueda de soluciones novedosas para sus clientes, que se han materializado en la incorporación de las grúas MK a su flota de maquinaria.

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.



Goldhofer presente en el transporte de tranvías gracias a UTM

Dresdner Verkehrsbetriebe AG (DVB) introducirá gradualmente 30 nuevos tranvías en su red de transporte a partir de 2022. Son 35 cm más anchos, lo que permite un asiento adicional, y se fabrican en la planta de vagones de tren Bautzen de Alstom. Para el transporte a Dresde, UTM Universal Transport GmbH utiliza una solución de vehículos sobre raíles con vehículos Goldhofer.

Después de una extensa planificación de rutas, UTM ya transportó el primero de los tranvías de 45 m de largo y 58 t al centro de carga de Dresde en septiembre.

La combinación seleccionada consta de una cabeza tractora de cuatro ejes, un módulo de carga pesada de dos ejes anterior (THP/UT 2) y un semirremolque de siete ejes para transporte ferroviario (STZ-H 7) con cuello de cisne y rampas hidráulicas. Con elementos de puente de diferentes longitudes, UTM puede adaptar su solución de transporte al tamaño del tranvía respectivo.

“Con esta solución, no solo tenemos bajo control el elevado peso del tranvía, sino que también podemos garantizar una fácil maniobrabilidad del vehículo sobre raíles”, dice Peter Klemenz, Project Manager Rail Vehicles en UTM en Eisenhüttenstadt.

Las rampas hidráulicas y el cabrestante montados en el cuello de cisne proporcionan un alivio adicional.

“Esto nos permite colocar el tranvía en el sistema ferroviario de forma rápida y precisa, y descargarlo con la misma rapidez”.

El concepto de aseguramiento de la carga de Goldhofer, inteligente y fácil de usar, con numerosas opciones de sujeción y puntos de amarre, proporciona un soporte estable durante el transporte en tranvía.

Peter Klemenz concluye: “Con nuestros vehículos de transporte ferroviario Goldhofer, la entrega del tranvía funciona como un reloj, o mejor dicho: como sobre rieles”.



Repsol, nuevo miembro de Aseamac

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



REPSOL es un proveedor de multienergía global que trabaja para facilitar la evolución hacia un modelo energético con menos emisiones. Una red de 24.000 personas se encarga tanto de producir como de transformar la energía, creando valor de forma sostenible.

La digitalización y la tecnología empleada por la compañía, así como la innovación, la gestión estratégica del talento y las nuevas formas

de trabajo, facilitan la evolución hacia este modelo energético descarbonizado, y a su vez, juegan un papel fundamental en el cumplimiento de uno de sus objetivos principales: ser cero emisiones netas en el año 2050.

Josu Jon Imaz, Consejero Delegado de Repsol, asegura que la actualización de sus objetivos, “demuestra los sólidos avances que la compañía está alcanzando para ser neutra en carbono en 2050. La ambición, la tecnología y la ejecución de proyectos nos permiten incrementar la velocidad a la que llegaremos a este objetivo”.

La compañía apuesta por un modelo de negocio integrado que va desde la exploración

y producción de petróleo y gas, hasta la comercialización de soluciones energéticas para el hogar y la movilidad.

En su propio centro de investigación, Repsol Technology Lab, cuenta con 250 expertos que trabajan en el desarrollo de nuevas soluciones tecnológicas para toda la cadena de valor de la industria energética.

El equipo de Repsol, en palabras de la propia compañía, es su mayor valor diferencial. Promueven un entorno de trabajo basado en la igualdad de oportunidades, la diversidad y la inclusión, e impulsan formas de trabajo que faciliten el equilibrio entre la vida personal y la profesional.

GAM, Premio al liderazgo en soluciones de maquinaria en los premios "Madrid Futuro"

Pedro Luis Fernández ha recogido este galardón que, además, representa la apuesta por la tecnología, la digitalización y la proyección de futuro de su negocio.



Son el futuro inmediato. Por ello, LA RAZÓN celebró el día 2 de marzo, los I Premios Madrid Futuro, presididos por Eugenia Carballo, presidenta de la Asamblea de la Comunidad de Madrid. La presidenta estuvo acompañada por Andrés Navarro, consejero delegado del periódico y por Francisco Marhuenda, director, en un acto que tuvo lugar en el Hotel Meliá Avenida de América de la capital.

La Comunidad de Madrid es hoy en día el epicentro en el que se sitúa el futuro empresarial de nuestro país. Precisamente, estos premios ponen de manifiesto la amplísima representación de empresarios y emprendedores de diferentes sectores: desde el farmacéutico hasta el de la Educación o el de alimentación, todos con una enorme proyección de futuro. Las empresas galardonadas, además, comparten un denominador común: su apuesta por la tecnología y la digitalización para no quedarse atrás. El motor de cambio de nuestra era.

Tal y como comentó la presentadora María Zabay, estos premios demuestran que Madrid es tierra de incentivos para cumplir objetivos empresariales, gracias a las facilidades que ofrecen las instituciones y a las ayudas y el marco jurídico. Es una tierra de oportunidades. De sueños que se hacen realidad.

Por su parte, Francisco Marhuenda, director del periódico, declaró en el discurso de bienvenida: "Es un orgullo entregar unos premios que llevan el nombre de Madrid y que hacen referencia al futuro. Madrid es resplandor. Estamos en una etapa enormemente difícil, convulsa, sobre todo por la situación económica que nos preocupa y en la que ustedes son un elemento esencial", pero "España demuestra después de cada crisis que es capaz de levantarse y crecer a buen ritmo".

"A pesar de lo impresionante que esto resulta es posible siempre que tengamos un tejido empresarial en todo su conjunto e imaginación. Tenemos una red. Todos los empresarios que he conocido quieren crear riqueza, empleo y valor para la sociedad. Ir creciendo y compitiendo", añadió Marhuenda.

De hecho, durante el periodo más convulso de la pandemia, los empresarios de la región han mantenido su férrea voluntad de liderazgo llegando a generar riqueza y empleo. Todo ello, de la mano de la innovación, la digitalización, la preocupación por el medioambiente y la inclusión de la inteligencia artificial a la que se han tenido que adaptar inevitablemente las empresas.

Al cierre del evento, Eugenia Carballo, presidenta de la Asamblea, comenzó agradeciendo su presencia en esta I edición de los

Premios Madrid Futuro: "Quisiera poner en valor la labor que hace LA RAZÓN con estos certámenes que son el reconocimiento, estímulo y la recompensa para los que sois distinguidos. Son una prueba muy sólida del renacer de Madrid, que se encuentra en estado de gracia, no solo por los datos económicos sino porque hemos recuperado el empleo que perdimos por la COVID-19. A mí me parece especialmente motivador y único el modo en el que la prensa internacional habla sobre nosotros. Sobre nuestro aperturismo, dinamismo y liderazgo".



Gets you there.

PAYLOAD THAT GETS YOU THERE



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

Nooteboom. Gets you there.

WWW.NOOTEBOOM.COM



Entrevista



ALBERT BORRAS

CEO DE MANAIN

Mov.- Hace 19 años que Manain comenzó a trabajar y actualmente sois una de las empresas con mayor proyección en España, e incluso cruzáis fronteras. Cuéntanos un poco la evolución de la empresa en estos años.

Albert Borrás.- De todos estos años dando servicio, podemos destacar un punto de inflexión que se produjo en el 2012-2013. Hasta ese momento, Manain daba servicio local de reparación y venta de carretillas elevadoras en Amposta y alrededores. Es a partir del 2013 cuando empezamos a exportar a Europa y nos centramos en lo que hoy en día se conoce a la empresa, como especialistas en plataformas elevadoras. Hemos ido creciendo gradualmente y el mayor volumen nos ha requerido unas instalaciones más grandes para profesionalizar la venta y la restauración de maquinaria.

La evolución ha sido paulatina, siempre apostando por un crecimiento natural y realista del mercado. En cuanto a alquiler, primero en 2017 con la apertura de Tarragona Norte y el año pasado con la apertura en Barcelona.

En Manain siempre hemos apostado por esta evolución gradual, ya que es la fórmula que nos permite seguir manteniendo nuestros va-

lores: satisfacción del cliente, satisfacción del trabajador, eficiencia y calidad.

Mov.- ¿Con cuántas delegaciones contáis en este momento?

Actualmente tenemos presencia en la provincia de Tarragona, con las delegaciones de La Canonja y Amposta, y en la provincia de Barcelona, con la delegación de Esparraguera.

EN MANAIN SIEMPRE HEMOS APOSTADO POR ESTA EVOLUCIÓN GRADUAL, YA QUE ES LA FÓRMULA QUE NOS PERMITE SEGUIR MANTENIENDO NUESTROS VALORES: SATISFACCIÓN DEL CLIENTE, SATISFACCIÓN DEL TRABAJADOR, EFICIENCIA Y CALIDAD.

La central está ubicada en Amposta, y cuenta con unas instalaciones de 45.000m². Desde allí realizamos la restauración de maquinaria y gestionamos las ventas de esta.

Mov.- Tenéis tanto alquiler como venta, ¿con cuántas máquinas contáis?

Contamos con más de 1.000 unidades, principalmente plataformas elevadoras, y en menor parte carretillas elevadoras y maquinaria de movimiento de tierras. Ofrecemos diferentes tipologías de maquinaria: nuevas, seminuevas y usadas. En cuanto a estas últimas, disponemos de una amplia variedad de familias y años.

Ofrecemos diferentes tipologías de maquinaria: nuevas, seminuevas y usadas. En cuanto a estas últimas, disponemos de una amplia variedad de familias y años.

Mov.- Las máquinas que tenéis en venta, ¿proviene toda de vuestro parque de alquiler?



CONTAMOS CON MÁS DE 1.000 UNIDADES, PRINCIPALMENTE PLATAFORMAS ELEVADORAS, Y EN MENOR PARTE CARRETILLAS ELEVADORAS Y MAQUINARIA DE MOVIMIENTO DE TIERRAS. OFRECEMOS DIFERENTES TIPOLOGÍAS DE MAQUINARIA: NUEVAS, SEMINUEVAS Y USADAS. EN CUANTO A ESTAS ÚLTIMAS, DISPONEMOS DE UNA AMPLIA VARIEDAD DE FAMILIAS Y AÑOS.

La mayoría provienen de nuestro parque de alquiler. Las podemos vender a partir del primer año. Tanto en máquinas seminuevas como en usadas, intentamos combinar entre maquinaria de nuestro parque y maquinaria comprada en grandes flotas de Europa. Esta constante renovación de maquinaria nos permite ofrecer buenos precios y gran disponibilidad en maquinaria nueva y seminueva.

Mov.- ¿Reacondicionáis toda la maquinaria que vendéis? ¿En qué consiste el reacondicionamiento que hacéis? En las redes so-

ciales subís unos videos donde la máquina una vez terminada parece impoluta.

En Manain no hacemos distinciones del origen a la hora de vender, ya que todos los equipos que ponemos a la venta han pasado por una revisión técnica y testeo que verifica su correcto funcionamiento. De hecho, valoramos que los elementos básicos estén en condiciones y aquí sí que podemos llegar

a sustituir algún elemento tipo joystick, ruedas, baterías, latiguillos, o incluso a restaurar completamente la máquina. Ahora bien, no todas las máquinas pasan por este reacondicionamiento premium o a la carta, ya que esto incrementa el precio final. Intentamos tener un stock bastante equilibrado para dejar a petición del cliente cómo desea el acabado de la máquina.



Mov.- Al haber tanta demanda de maquinaria y plazos de entrega tan largos, entiendo que eso ha hecho que la maquinaria de segunda mano se demande más, ¿habéis notado una mayor demanda?

Efectivamente. Como la demanda se ha mantenido y la oferta de nueva ha disminuido, esto ha causado un efecto en la maquinaria de segunda mano. Se ha abierto el target, y ahora la maquinaria de segunda mano tiene una demanda superior. En parte, también ha causado una mayor tasación de este producto.

Mov.- La venta de maquinaria para vosotros el año pasado fue buena por lo que siempre que nos vemos me comentáis, ¿qué tipo de maquinaria vendéis?

Nuestro fuerte son las plataformas elevadoras. Contamos con tijeras y brazos articulados, tanto eléctricas como diésel y desde



LA DIGITALIZACIÓN DE UNA EMPRESA YA CONSOLIDADA NO ES UN CAMINO RÁPIDO, PERO SÍ QUE ES CIERTO QUE EN LOS ÚLTIMOS AÑOS SE HA VISTO ACELERADO POR DIFERENTES NECESIDADES. EN MANAIN HACE TIEMPO QUE INICIAMOS ESTE CAMINO DE FORMA PROGRESIVA Y CADA AÑO VAMOS INTRODUCIENDO MEJORÍAS

EN MANAIN SIEMPRE HEMOS APOSTADO POR ESTA EVOLUCIÓN GRADUAL, YA QUE ES LA FÓRMULA QUE NOS PERMITE SEGUIR MANTENIENDO NUESTROS VALORES: SATISFACCIÓN DEL CLIENTE, SATISFACCIÓN DEL TRABAJADOR, EFICIENCIA Y CALIDAD.

3 metros hasta 43 metros. Por ejemplo, los brazos articulados de 12 a 26 metros son los que más demanda tienen. En cuanto a fabricantes apostamos por las primeras marcas del mercado como Haulotte, Manitou, JLG, Genie, y desde hace unos 4 años con LGMG.

Si te fijas, vendemos los mismos modelos con los que trabajamos en nuestro parque de alquiler, ya que son máquinas que ya hemos probado, conocemos muy bien, y tenemos la certeza que van a dar un buen rendimiento.

Mov.- La falta de suministro es un hecho y la subida de precios en máquinas y servicios asociados también, ¿cómo gestionáis eso desde Manain? ¿Repercutís este incremento a los clientes? ¿Tanto en venta como alquiler?

En algunos casos hemos tenido que subir algunos de los precios en alquiler debido al incremento del precio de compra y la falta de maquinaria. Intentamos, por una parte, asumir el porcentaje de la subida de los precios con nuestros márgenes, aun así, se ha producido una subida destacable. Es por eso que tanto en venta como alquiler nos hemos tenido que adaptar a la situación del mercado.

Mov.- Sacasteis un ranking de las máquinas más vendidas por vosotros en tijeras y



en el número uno estaba una LGMG, ¿han tenido buena acogida estas máquinas? ¿Qué piensan los clientes de ellas? ¿Tienen un buen retorno de la inversión?

Sí, las tijeras LGMG tanto diésel como eléctricas han tenido muy buena acogida. Son unas máquinas con una calidad muy similar a otras marcas, pero a un precio mucho más competitivo. De hecho, nosotros las usamos en nuestro parque de alquiler y corroboramos este buen retorno. Los clientes en general están satisfechos con este producto y esto se nota porque muchos, después de probarlas, han repetido.

Mov.- Al vender maquinaria nueva, ¿qué tipo de garantía dais?

Trasladamos la misma garantía que da el fabricante al cliente, que en cada caso varía en cuanto a componentes incluidos o servicio de asistencia técnica in situ. Desde Manain intentamos agilizar este trámite con la marca.

Mov.- La financiación para muchas empresas va de la mano de compra de maquinaria, ¿ofrecéis a vuestros clientes financiación?

Sí. Ofrecemos la financiación de la maquinaria. En este sentido, realizamos todos los trámites necesarios con la entidad financiera para que el cliente no tenga que preocuparse.

Mov.- ¿Tenéis maquinaria de entrega inmediata? ¿De qué tipo?

Actualmente tenemos stock de maquinaria tanto nueva como de segunda mano. En cuanto a la nueva, disponemos de tijeras diésel y eléctricas de la marca LGMG, y también brazos articulados diésel y eléctricos de la marca Manitou. Hicimos una buena previsión durante el primer trimestre de 2021 y ahora está empezando a llegar toda la maquinaria de 2022.

Mov.- Entiendo que la empresa y su camino a la digitalización ya ha comenzado, ¿cuén-

tanos hasta qué nivel la empresa está digitalizada y cómo esos datos que obtienes te permiten seguir mejorando.

La digitalización de una empresa ya consolidada no es un camino rápido, pero sí que es cierto que en los últimos años se ha visto acelerado por diferentes necesidades. En Manain hace tiempo que iniciamos este camino de forma progresiva y cada año vamos introduciendo mejoras. Por ejemplo, en taller ya se ha eliminado el papel en algunos de los procedimientos diarios, como las OT internas.

Si bien es cierto que este año queremos que sea el “año de la digitalización”, vamos a dedicar más recursos en esta cuestión, que afecta a varios departamentos, para de esta forma dar un gran salto cualitativo.

Mov. ¿Lleváis a cabo formación tanto interna como externa? ¿De qué tipo?

La formación de nuestra plantilla es clave. Desde el momento en que se llega a Manain empieza una formación propia donde transmitimos los valores de la empresa. Además, también se forma a la plantilla en temas específicos de su área. Por ejemplo, para los mecánicos contamos con cursos periódicos, uno de ellos son los impartidos por los fabricantes de plataformas que nos enseñan las novedades de cada modelo que van introduciendo al mercado. En cuanto al resto de departamentos, también realizamos formación de nuestro personal con seminarios o webinars en función de las necesidades de cada área.

Mov.- Habéis empezado a vender segunda mano en Latinoamérica, ¿cómo va esta andadura?



En Latinoamérica ya llevamos unos años vendiendo en algunos países. Quizás en los últimos dos años hemos notado un mayor incremento. Aun así, falta una profundización en los análisis de mercado, por lo que estamos abiertos a buscar cualquier colaboración y de esta forma establecer sinergias entre diferentes empresas.

Mov.- Llevas muchos años en el sector, perteneces a ANAPAT y siempre tienes la virtud de decir lo que piensas. ¿En qué crees que se puede mejorar el sector y qué propones para hacerlo?

En nuestro caso, nos gustaría una mayor coordinación por parte del sector. Trabajar más en una dirección en aspectos como fijar condiciones de pago o facilitar listados de morosos. Medidas que podrían ayudar a ser más eficientes y tener más fuerza como colectivo.

Mov.- Albert, has conseguido un equipo de gente muy comprometido con la empresa, allá donde vais sois un ejemplo de equipo unido que se apoyan unos a otros con un objetivo común, Manain. Entiendo que esto es tanto mérito tuyo como de cada uno de los componentes de equipo, pero cuéntanos un poco cómo lo consigues.

Mi filosofía es muy sencilla. Busco rodearme de gente con la quien me sienta a gusto. Personas con las que tenga puntos en común, más allá de lo laboral. Porque al final esto se traduce en una mayor compenetración, confianza y empatía en cualquier situación. Son muchas las horas que compartimos en el trabajo y es importante que se respire un buen ambiente.

Mov.- Sois una de las empresas que más ha crecido en los últimos años, con ideas innovadoras que marcan tendencia y siempre con la vista puesta muchos kilómetros antes que muchos de tus competidores, ¿qué podemos esperar de Manain para el 2022 que no sea crecimiento porque vemos que esa parte ya la llevas con buena nota? Cuéntanos que proyectos se convertirán en realidad.

A medio plazo vamos a centrarnos en consolidar lo que estamos haciendo. Estos 2 últimos años nos hemos centrado en el crecimiento, y el objetivo ahora es ir ajustando los engranajes para seguir mejorando. El reto es consolidar el equipo que tenemos para ser más competitivos.

En el siguiente video, podéis ver un video de una restauración de máquina
<https://www.youtube.com/watch?v=GIYvRllqWZ4>

NUESTRO FUERTE SON LAS PLATAFORMAS ELEVADORAS. CONTAMOS CON TIJERAS Y BRAZOS ARTICULADOS, TANTO ELÉCTRICAS COMO DIÉSEL Y DESDE 3 METROS HASTA 43 METROS. POR EJEMPLO, LOS BRAZOS ARTICULADOS DE 12 A 26 METROS SON LOS QUE MÁS DEMANDA TIENEN. EN CUANTO A FABRICANTES APOSTAMOS POR LAS PRIMERAS MARCAS DEL MERCADO COMO HAULOTTE, MANITOU, JLG, GENIE, Y DESDE HACE UNOS 4 AÑOS CON LGMG.

Pinche para ver el video





Liebherr LRT 1090-2.1 en operación, en una zona de trabajo complicada.

Eseasa refuerza su flota de maquinaria con siete nuevas grúas todoterreno de Liebherr

La empresa mexicana de grúas y transporte pesado, ESEASA, ha ampliado su flota de grúas con siete nuevas grúas todoterreno LRT de Liebherr. El ámbito de aplicación de estas versátiles grúas será, inicialmente, la nueva refinería DOS BOCAS ubicada en el sur del Golfo de México, donde la empresa ha sido contratada para elevar una torre de 178 metros. Para ello, ESEASA ha encargado un reequipamiento para su grúa sobre orugas Liebherr LR 11350 que le permitirá contar con una pluma de 228 metros de longitud. La fiabilidad, potencia y la red comercial y de servicio postventa de Liebherr fueron factores determinantes a la hora de invertir en estas grúas. Además, ESEASA también considera clave la tecnología y el manejo sencillo de las grúas Liebherr.

ESEASA ha ampliado significativamente su gama de grúas todoterreno con la adquisición de cinco LRT 1090-2.1 y dos LRT 1100-2.1 de Liebherr. Hasta el momento, la flota de grúas de la empresa se componía principalmente de grúas móviles, grúas con pluma de celosía o con pluma telescópica de Liebherr. «Para nuestra empresa, la tecnología y la facilidad de manejo de las grúas Liebherr es clave. Nos decidimos por invertir en ellas,

La combinación de la pluma principal de 114 metros con un plumín abatible de 84 a 114 metros, podemos montar una pluma completa de 228 metros de altura. Usaremos esta configuración en la construcción de una torre de 178 metros en la refinería DOS BOCAS», subraya Aldo Santos.

por la versatilidad de las grúas LRT, en función del uso que nosotros les vamos a dar, y por el alto valor de reventa», asegura Aldo Santos, Director de Operaciones de ESEASA.

PRIMER TRABAJO EN DOS BACOS

Los principales ámbitos de aplicación de las nuevas Liebherr LRT de ESEASA serán los sectores del petróleo y el gas. Las grúas trabajarán inicialmente en la nueva refinería DOS BOCAS y en el montaje de plataformas petroleras para la división ESEASA OFFSHORE. «Liebherr es

conocido por su fiabilidad y por su excelente red de servicio postventa», afirma Aldo Santos. «Con el reequipamiento de nuestra grúa sobre orugas Liebherr LR 11350 quedó demostrado, una vez más, el excelente soporte que brinda Liebherr. La combinación de la pluma principal de 114 metros con un plumín abatible de 84 a 114 metros, podemos montar una pluma completa de 228 metros de altura. Usaremos esta configuración en la construcción de una torre de 178 metros en la refinería DOS BOCAS», subraya Aldo Santos. A principios de febrero, se probó el plu-

mín abatible de 114 metros de la LR 11350 en la fábrica de Liebherr en Ehingen, Alemania.

Las grúas todoterreno LRT de Liebherr destacan, sobre todo, por su alta potencia y seguridad. Estas características se ven reforzadas por un manejo sencillo y por el sistema Vario-Base® que viene instalado de serie, además del alto nivel de confort. La cabina del operador se inclina y garantiza un manejo sencillo de la grúa, gracias a su control de mandos autoexplicativo y fácil de usar. Además, esta grúa potente y flexible sorprende por su gran movilidad con unas medidas y un peso optimizado para el transporte.

LIEBHERR Y ESEASA EN CIUDAD DE MÉXICO

Liebherr México S. de R.L. de C.V. está ubicada en Ciudad de México, donde es responsable de la venta y servicio de postventa de grúas móviles y sobre orugas, en México y Centroamérica. La sede central de ESEASA también se encuentra en Ciudad de México y opera, principalmente, en el sector energético (petróleo y energía eólica), al tiempo que se ha especializado en ingeniería, logística y el montaje de grúas, para grandes proyectos en Centroamérica y los EE.UU. La empresa cuenta con una plantilla de 500 trabajadores y un total de más de 250 grúas de diferentes tamaños y capacidades. Además de sus nuevas grúas todoterreno, ESEASA dispone de grúas sobre orugas telescópicas Liebherr LTR y de los modelos LTM 11200-9.1 y LTR 11200. Además, la flota de la empresa también incluye grúas sobre orugas Liebherr, incluida la grúa sobre orugas convencional más grande del mercado, la LR 13000.



Prueba de la nueva longitud del plumín abatible de 114 metros de la LR 11350 en la fábrica de Liebherr en Ehingen, Alemania.

Las grúas todoterreno LRT de Liebherr destacan, sobre todo, por su alta potencia y seguridad. Estas características se ven reforzadas por un manejo sencillo y por el sistema VarioBase® que viene instalado de serie, además del alto nivel de confort. La cabina del operador se inclina y garantiza un manejo sencillo de la grúa, gracias a su control de mandos autoexplicativo y fácil de usar.



Christian Tableros (derecha) de Liebherr México durante la entrega oficial a Aldo Santos de ESEASA



91 equipos Socage

91 plataformas Socage Do Brasil para Neoenergia

Socage Do Brasil, acaba de entregar 91 equipos vendidos a finales de 2021 a la empresa NEOENERGIA del grupo IBERDROLA.

Este gran pedido demuestra la confianza de la marca en el fabricante.

El modelo escogido por la empresa brasileña es el nuevo 13.5ATDi una máquina de 13.5 m de altura aislada en clase "C" a 46kV que se caracteriza por su versatilidad, ya que se ha instalado sobre un camión Volkswagen 4X4 garantizando el acceso a líneas eléctricas en terrenos accidentados.

El cliente valora mucho la versatilidad de las máquinas, su alto rendimiento y la seguridad que ofrecen.

No es la primera vez que el coloso de la energía brasileño pone su confianza en Socage.

Ya se están preparando nuevas licitaciones para el 2022.





FOR YOUR SUCCESS
PARA SU ÉXITO



XCMG-IBERICA.COM
934 506 264



Tadano CC 3800-1 en San Gotardo

La CC 3800-1 erige una turbina eólica en el macizo de San Gotardo. El equipo de Toggenburger ha abordado a la perfección la configuración de la pluma con una pendiente negativa de 4°

“Instalar una grúa sobre orugas en este tipo de terreno realmente requiere el uso de especialistas”, dice Manuel Widmer, responsable de proyectos a gran escala en Toggenburger, mientras explica cuál fue el mayor desafío involucrado en el exigente proyecto. Después de todo, el equipo enfrentó toda una serie de adversidades en el parque eólico de San Gotardo, a una altitud de más de 2000 metros: no solo el área de trabajo era extremadamente estrecha, sino que también estaba unos 20 metros por debajo de los cimientos de la turbina eólica Enercon E 92. Y como esto iba acompañado de la ausencia de un área plana suficientemente grande, la barrera de 132 metros tuvo que instalarse "cuesta abajo" con una pendiente de cuatro grados. Dadas estas condiciones, la compañía decidió ir a lo seguro y, en consecuencia, incorporó al especialista Willi Friesen de Tadano CC para obtener ayuda del fabricante mientras planificaba todo.

En realidad, la CC 3800-1 estaba algo sobredimensionada para la turbina eólica Enercon E 92, que tenía poco menos de 100 metros de altura, pero el hecho es que las condiciones del sitio tampoco dejaron a Toggenburger sin otra opción: por un lado, estaba la distancia relativamente grande de 32 metros entre el área de instalación de la grúa y la base del aerogenerador, lo que requeriría trabajar con un radio correspondientemente grande. Por otro lado, la zona de montaje se encontraba a 18 metros por debajo de la cimentación de la torre, por lo que había que sumar esta diferencia a la altura real del aerogenerador. Sin embargo, al final, el uso de la grúa grande de 650 toneladas tuvo una ventaja: “Gracias a la extraordinaria capacidad de elevación de la CC 3800 1 en una configuración LH+LF3, incluso sin el sistema Superlift, pudimos ofrecer a Enercon de manera rentable una grúa adicional para levantar torres en el parque eólico”, informa Manuel Widmer.



CONDICIONES ÚNICAS DE CONFIGURACIÓN DE LA PLUMA

Pero antes de llegar a ese punto, la experiencia en planificación de Toggenburger tuvo que jugar un papel vital. Para empezar, el equipo midió meticulosamente cada dimensión en el área de instalación, incluidos todos los obstáculos y las diferencias de altitud en el sitio. Durante este proceso, resultó que no sería posible armar la botavara como de costumbre debido a una inevitable pendiente descendente de 4°.

En otras palabras, tenía que haber un plan especial para establecerlo. Durante esta fase de planificación, el equipo involucró a Willi Friesen para obtener una asistencia crucial en la forma del experto en grúas CC designado por Tadano. “La pendiente cuesta abajo en un terreno accidentado y desigual, combinado con las condiciones de espacio reducido, signifi-

caba que la pluma y el LF tenían que ensamblarse mientras estaban suspendidos en el aire”, explica el especialista de CC.

También se aseguró de obtener un análisis que indicara los principales puntos de la pluma que debían reforzarse para que la estructura no se sobrecargara. “Willi Friesen fue absolutamente un regalo del cielo, y este tipo de soporte flexible y experto es algo que realmente apreciamos del equipo de Tadano”, destaca Manuel Widmer.

Una vez en el sitio, había otro obstáculo potencial: la grúa auxiliar solo podía trabajar a una gran distancia del CC 3800 1, y los componentes tenían que ser traídos uno por uno desde el área de preparación temporal. Sin mencionar, por supuesto, que cada vez que el camión se dirigía al área de instalación, tenía que pasar por un camino de acceso extremadamente estrecho, empinado y sinuoso, lo cual era un desafío en sí mismo. “Tuvimos que reducir significativamente los pesos correspondientes y eso significó, por ejemplo, quitar los cabrestantes y el bastidor en A de la grúa base y llevarlos a la montaña por separado”, informa Manuel Widmer. Y dado que el área de instalación en sí tenía muy poco espacio para colocar temporalmente los componentes de la grúa, todo tenía que entregarse justo a tiempo desde el área de preparación temporal: “Llevar las piezas de la grúa a la montaña fue realmente un desafío logístico”, Manuel señala Widmer.

EL ESTÁNDAR POR EL CUAL SE DEBEN MEDIR LAS GRÚAS

A pesar de todas las adversidades, el equipo de Toggenburger consiguió montar la grúa





EL COMIENZO DE ALGO GRANDE.

No lo dudes... ¡esta grúa de 2 ejes es algo grande!

Presentamos el futuro de la línea todo terreno de Tadano. La AC 2.040-1 es una grúa extremadamente versátil y compacta que fue desarrollada conjuntamente con la amplia experiencia de las sedes de Tadano en Lauf y Zweibrücken en Alemania. Presenta una fuerza excepcional también en ángulos de pluma pronunciados, pudiendo elevar 7,6 t en un radio de 8 m con la pluma totalmente extendida (35,2 m). Un chasis robusto y fiable proporciona una excelente capacidad de pendiente superable y aceleración. Y para operar en áreas confinadas, el E-Pack ecológico proporciona potencia para hacer funcionar agilmente la grúa. ¡Esta es su grúa taxi ideal y lista para usar!

Más información sobre la AC 2.040-1 y otras novedades que tenemos previstas para el futuro en thestartofsomethingbig.onetadano.com



y tenerla lista para empezar a levantar en el plazo previsto. “Parte de la razón por la que pudimos hacer eso fue el hecho de que la CC 3800 1 se puede configurar de manera extremadamente rápida y eficiente en comparación con los productos de la competencia. No hace falta decir que la amplia experiencia de nuestro equipo también desempeñó un papel clave”, dice Manuel Widmer con elogios por igual tanto para la grúa como para el equipo.

Gracias a la minuciosa preparación del equipo, los levantamientos en sí fueron como de costumbre: con un LSL + LF_6; Con una configuración de pluma de 120 m + 12 m, la CC 3800 1 pudo levantar de forma segura todos los componentes con un desplazamiento de LF de 20° en un radio de 32 metros con muy poco contrapeso Superlift (en la bandeja dividida desacoplada).

La carga más pesada fue la góndola, que llegó con un peso de 65 toneladas: “Y, sin embargo, la grúa podría haber manejado fácilmente más que eso”, dice con confianza el operador de la grúa Stefan Graf antes de mostrar cuánto fanático es de su CC 3800-1: “La CC 3800-1 es absolutamente fiable y tiene una capacidad de elevación notablemente grande para una grúa de 650 toneladas. Llevo trabajando con esta grúa desde finales de 2015 y tengo que decir que es la máquina perfecta. Sinceramente, no sé de dónde sacaría algo que se le compare. Para decirlo de otra manera, es el estándar por el cual todas las demás grúas deben medirse en lo que a mí respecta”.

No en vano, esto significa que Toggenburger utiliza su CC 3800-1 con regularidad. En Suiza, la empresa utiliza la grúa no solo para proyectos de turbinas eólicas, sino también para trabajos de construcción de plantas y puentes. “Y dado que todo es un poco más pequeño aquí en Suiza, todo es simplemente perfecto, especialmente con el sistema Vario Superlift”, dice Manuel Widmer mientras señala otra de las ventajas de la grúa.





RAISING THE STANDARDS

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

www.platformbasket.com



Made in Italy



Riwal gana el Premio a la Sostenibilidad en los Premios IAPA celebrados por IPAF

Con su estrategia de sostenibilidad en la elevación, Riwal, el especialista en plataformas de trabajo aéreo y manipuladores telescópicos, ha sido declarado ganador del Premio a la Sostenibilidad durante los Premios IAPA celebrados en la cumbre de IPAF.



Al ganar este premio, los jueces reconocen el impacto de la estrategia de Sostenibilidad de Riwal en nuestro medio ambiente y sociedad. Más de 450 profesionales de la industria se reunieron en el Millennium Gloucester Hotel en Kensington, para los Premios IAPA de este año, que celebran las mejores prácticas en la industria del acceso en 13 categorías de premios. El premio es una prueba de que Riwal es un líder sostenible en el negocio de alquiler internacional. Contribuir a una industria más limpia y sostenible se ha convertido en parte del ADN de Riwal. Los clientes también encuentran cada vez más importante hacer negocios con proveedores sostenibles. ¡Esto nos permite contribuir a una cadena de suministro más ecológica!

Pedro Torres, CEO de Riwal, dice: “Este año había un premio que teníamos muchas ganas de ganar y es el Premio a la Sostenibilidad. Por lo tanto, estoy extremadamente orgulloso de Riwal en su conjunto y de todas las iniciativas sostenibles que hemos podido realizar como grupo. Esto no solo es bueno para nosotros y nuestros clientes, sino para todos. Esto indica que los negocios y la sustentabilidad pueden ir de la mano y contribuir a un mundo mejor.

Nos sentimos honrados de ser reconocidos en este nivel por los Premios IAPA de este año ¡Nos motiva a seguir adelante!”.

En los últimos años, Riwal se ha centrado en desarrollar la Estrategia de Sostenibilidad de



Lifting, que incluye:

- La alineación de sus ambiciones y objetivos de sostenibilidad con los objetivos de sostenibilidad de las Naciones Unidas y la creación de una hoja de ruta de sostenibilidad para 2030.
- Las soluciones eléctricas únicas para una variedad de tipos de máquinas eléctricas.
- Proporcionar combustible diesel alternativo, como combustible GTL o biocombustible que genera menos emisiones reguladas
- Sus soluciones digitales galardonadas, como la plataforma de clientes My Riwal, BIM y realidad aumentada, y el simulador de capacitación en seguridad VR.
- Inversiones en sistemas de tratamiento de aguas residuales de bahías de lavado en una selección de sus depósitos.
- Lanzamiento de la 'Semana de la Sostenibilidad' con una serie de actividades.
- Lanzamiento de un programa de vitalidad que se basa en cuatro pilares: Energía, Ejercicio, Medio Ambiente y Empoderamiento.
- Construcción de un nuevo depósito en el Reino Unido con una variedad de características de ahorro de energía y recursos.





My Riwal Parts

La tienda con los repuestos de las marcas de plataformas aéreas más importantes

www.myriwalparts.com

Búsqueda por:

Número de serie de la máquina
Marca y tipo de modelo
Dibujos interactivos



Experiencia



Servicio



Entrega
rápida



Cobertura
Mundial



MÁS INFORMACIÓN

900 92 92 50 // parts@riwalcom



Transgrúas Cial. entrega a Sumex una grúa Fassi F710RA.2.27

La potente grúa Fassi F710RA.2.27 entra a formar parte de la flota de Sumex, que seguirá ofreciendo el mejor servicio a sus clientes.

Desde hace más de 25 años, esta empresa familiar ofrece un trato personalizado y servicio integral a medida desde la contratación del movimiento de tierras hasta el acabado de los interiores. Dispone de flota propia de excavadoras, camiones, volquetes y grúas, que le permite ofrecer un servicio de transporte y logística acorde a las necesidades de sus clientes.

En esta flota encontramos varias grúas Fassi, además de plataformas planas sin laterales y carrocerías especiales. La recién adquirida grúa F710, pasa a ser el mayor modelo de la flota, la grúa cuenta con 7 extensiones hidráulicas más un jib articulado con 6 extensiones más. La grúa tiene un alcance hidráulico máximo de hasta 30,35 m., viene de serie con giro continuo sobre corona, XP, ADC, prolink, e incorpora sistema de control electrónico FX900 en combinación con el IMC: sistema de control integral electrónico coordina y gestiona, además de los dispositivos de seguridad presentes en la grúa, las mejores condiciones operativas para garantizar unas prestaciones y un control de la máquina óptimos en las situaciones de trabajo. Utiliza un sistema de comunicación Can-Bus entre los sensores periféricos del sistema. El montaje se ha realizado son un camión Volvo de 4 ejes al que le hemos fabricado un volquete.

Desde Transgrúas comentan: “Agradecemos a SUMEX su fidelidad y confianza en Transgrúas, ambas empresas compartimos la mentalidad de empresa familiar, trato próximo y disponibilidad total de ofrecer la mejor atención posible a nuestros clientes”.



Desarrollado para el futuro con la confianza de siempre

LTM 1110-5.2 con LICCON3

La LTM 1110-5.2 con 3 novedades: Control de grúa, cabina de operador y transmisión. El nuevo sistema de control LICCON3 llega con grandes pantallas táctiles y equipamiento de serie para la gestión de flotas y telemetría. Transmisión ZF TraXon con DynamicPerform para un trabajo sin complicaciones. Un diseño innovador para grúas todoterreno.

www.liebherr.com

LIEBHERR

Grúas móviles y sobre orugas



Manain lanza la campaña 2 colores 1 equipo con una tijera 8M

Manain se ha vuelto a sumar al día mundial de las mujeres con una nueva iniciativa. Con motivo de este día, la empresa ha llevado a cabo la restauración de una plataforma elevadora de 8m pintada en dos colores (amarillo y lila). La mitad de cada parte de estos colores pretenden reivindicar el papel de la mujer en la sociedad y su igualdad, especialmente en nuestro sector, donde la presencia de las mujeres sigue siendo un porcentaje bajo.

“Así fue como se planteó reflejar mediante la pintura nuestra igualdad. Por una parte, con el color amarillo se pretendía reflejar la marca, y por otra parte, mediante el lila, el papel de las mujeres que forman parte de ella. Eli será a partir de ahora nuestra referente. El nombre de origen hebreo, significa alcanzar la elevación. Por eso representamos con ella la igualdad de #2Colores1Equipo, ya que cada mitad completa el trabajo final de la empresa.

Además, un 10% de los alquileres de Eli irán destinados a una asociación y de esta forma contribuir con nuestro sector. Confiamos en la importancia de vivir en una sociedad igualitaria que brinde las mismas oportunidades sin discriminación alguna y creemos que empezando por su incorporación, puede ser el principio”, comentan desde Manain.

PRESENCIA FEMENINA EN UN SECTOR MASCULINO

En el caso de Manain, la incorporación de mujeres a la plantilla ha aumentado un 46% respecto el 2021. Es una cifra bastante significativa. Alrededor de 20 mujeres forman parte del equipo, eso es prácticamente la mitad del total. Aun así, los puestos ocupados por mujeres siguen siendo aquellos destinados a áreas de oficina como marketing, contabilidad, RRHH o ventas. Pero siguen creciendo, hacia una igualdad equitativa en todos los sentidos formando un equipo.

No os perdáis el video de la transformación de la plataforma de tijera de 8 m a dos colores.



comercial@manain.com

901 001 888

638 570 139

Manain

www.manain.com

¡ENTREGA INMEDIATA!



NUEVA

LGMG AS0808 |
Eléctrica | 10M

CONSULTAR



NUEVA

LGMG AS1212E |
Eléctrica | 14M

CONSULTAR



NUEVA

LGMG AS1413E |
Eléctrica | 16M

CONSULTAR



NUEVA

LGMG SR1018D |
Diésel | 12M

CONSULTAR



NUEVA

LGMG SR1218D |
Diésel | 14M

CONSULTAR



RESTAURADA
BEST QUALITY

MA 3527 | MANITOU 170AETJL | 2008
Diésel | 17M

18.500€



MA 2838 | GENIE ZX-135/70 | 2014
Diésel | 43M

135.000€



RESTAURADA
BEST QUALITY

MA 3547 | HAULOTTE H15SX | 2008
Diésel | 15M

17.500€



MA 3268 | GENIE S-105 | 2014
Diésel | 34M

75.000€

+ de 1.000 máquinas en stock


SATISFACCIÓN · CALIDAD · EFICIENCIA

Manain



Nueva generación grúas Fassi "Techno": Modelo F1450-XHP Techno

Como ya viene siendo habitual en FASSI, vuelven a adelantarse a las necesidades del cliente gracias a su gran trabajo e inversión en investigación y desarrollo. Esta vez nos sorprenden con una nueva generación de grúas con la tecnología TECHNO.

La nueva gama TECHNO viene acompañada de la nueva unidad de control FX990, un aumento en el control dinámico de la velocidad de desplazamiento gracias a un nuevo sistema de procesamiento, un avanzado sistema de control digital, una nueva interfaz en pantalla, la posibilidad de controlar los estabilizadores mediante radiocontrol y el nuevo sistema decagonal las prolongas para una mejor eficiencia de la actividad. El nuevo modelo FASSI F1450R-HXP TECHNO es el primero de la gama donde podemos ver la combinación de las innovaciones tanto mecánicas como electrónicas que mejoran claramente las prestaciones de la grúa gracias a esta nueva gama TECHNO.

¿QUÉ APORTA LA NUEVA ELECTRÓNICA Y LA UNIDAD DE CONTROL FX990?

La nueva unidad de control FX990 aporta un importante aumento de recursos con 3 líneas CAN-BUS: la primera, dedicada a los sensores, la segunda dedicada los controles y la última, dedicada a la conexión del vehículo. En esta nueva unidad de control, también se añaden dos líneas ethernet que amplían aún más la conectividad y la potencia de procesamiento.



Otra de las novedades importantes la encontramos en el sistema de estabilidad FSC-SIII (nacido de la fusión del FSC-H y el FSC-SII), este nuevo sistema, además de controlar por radiomando de los estabilizadores, prevé dos modalidades de funcionamiento (con una palanca o con doble palanca). Este nuevo sistema de estabilidad combinado con la nueva tecnología mecánica como por ejemplo sistema decagonal de las prolongas, aumenta el control de las áreas de estabilidad, lo que se traduce en la posibilidad de trabajar en vertical con mayores prestaciones. Concretamente, el vehículo podrá acercarse más al



lugar de la intervención, ocupando menos espacio y pudiendo elevar pesos mayores.

Con las nuevas conexiones a ethernet se controlan diversos dispositivos como por ejemplo la nueva pantalla FX991. Además, se mejora la conectividad y a su vez mejora sistemas como el IoC (internet of Cranes) que se combina con una antena GPS/GSM externa que permite conectar la grúa con diferentes dispositivos como el móvil, la Tablet o el ordenador.

Características principales de la nueva FASSI F1450R-XHP-TECHNO

La nueva FASSI F1450R-XHP TECHNO es el primer modelo de la nueva generación TECHNO y dispone de las siguientes características:

- Perfil X-Design para el brazo secundario.
- Un nuevo diseño para las prolongas.
- Una increíble relación peso-potencia.
- Nuevo rendimiento de elevación vertical.



- Nuevo control de estabilidad.
- Un sistema de control digital innovador.
- Una nueva interfaz de visualización.
- Circuito hidráulico doble.
- Nuevo control dinámico de elevación.

Sin duda la tecnología es uno de los aspectos que más ha evolucionado en los últimos años y en Fassi buscan que esta tecnología ayude a sus clientes con mejoras continuas. Este nuevo modelo de la gama TECHNO sin duda cumple con los objetivos.

Transgrúas Cial. es el distribuidor oficial de Fassi en España.

An advertisement for MOVEX by FE Group. The top left features the MOVEX logo in large, bold letters, with a yellow square containing a white crane hook icon to its right. Below the logo is the text 'by FE Group'. The main text reads 'SU EXPERTO EN PLATAFORMAS ELEVADORAS' in large, bold letters, followed by 'CALIDAD · ROBUSTEZ · SERVICIO' in smaller letters. The background shows three white vehicles with cranes: a pickup truck at the top right, a truck at the bottom left, and a van at the bottom right. At the bottom, the contact information is provided: 'TEL. 93 849 37 77 | INFO@MOVEXLIFT.COM | MOVEXLIFT.COM'.

Haulotte ganadora del premio Mat d'Or 2022

La edición 2022 del Mat d'Or se celebró en París el 21 de marzo. En esta ocasión, las plataformas articuladoras eléctricas SIGMA16 y SIGMA16 PRO recibieron la etiqueta de «equipo innovador» de manos de los profesionales de la industria de la construcción...

Un nuevo premio para las plataformas de trabajo aéreas SIGMA16.

Por tercer año consecutivo, Haulotte ha ganado el premio Mat d'Or en la categoría de equipos de elevación.

Este evento, organizado por la empresa de directorios de construcción Sageret, premia los mejores equipos y herramientas dedicados a la industria de la construcción.

Con una puntuación de 4,7/5, las SIGMA16 y SIGMA16 PRO han sido votadas como «Innovación del año».

El jurado, formado por expertos técnicos de la industria de la construcción y periodistas especializados, se quedaron impresionados por su gran envolvente de trabajo, movimientos simultáneos, agilidad en interiores/exteriores y su mantenimiento cercano a cero. Lanzadas en 2021, las dos plataformas articuladoras eléctricas integran los altos estándares de calidad de Haulotte y combinan productividad, comodidad y seguridad.

«Versátiles y fáciles de usar, las plataformas articuladas SIGMA16 y SIGMA16 PRO cumplen con todos los requisitos para trabajar a alturas de hasta 16 m. Este galardón es un gran reconocimiento a nivel nacional», dice Eugénie Viard Gaudin, gerente de producto de Haulotte.





SIMPLEMENTE TRANSFORMADO

La nueva generación de mástiles verticales de Skyjack proporcionan un silencioso y versátil paquete con cero emisiones.

Con un nuevo diseño de mástil, motores eléctricos AC, conducción a máxima altura y menos conexiones hidráulica, los modelos **SJ12 E** y **SJ16 E** presumen de unas expectativas del ciclo de trabajo aumentado.



Manitou Group: Plan de inversiones masivas en Estados Unidos

Manitou Group, ha anunciado sus planes para invertir €70 millones (US\$80 millones) en sus dos instalaciones de fabricación norteamericanas en Yankton y Madison, Dakota del Sur. Esta inversión se gastará en la extensión de ambos sitios, un impulso de innovación y el desarrollo de nuevos rangos. A través de este programa, el grupo reafirma su firme ambición de alcanzar los objetivos fijados en su plan estratégico Nuevos Horizontes 2025.



ACTIVIDAD A NIVEL HISTÓRICO

Con una cartera de pedidos en un máximo histórico de más de 3.000 millones de euros, Manitou Group está invirtiendo en medio de un período de crecimiento sostenible. Este plan de 70 millones de euros financiará inicialmente la ampliación de las instalaciones de producción de Yankton y Madison y, posteriormente, financiar la modernización de los equipos industriales.

Elisabeth Ausimour, presidenta de la división de productos, explica: “Tenemos un proyecto extremadamente prometedor de la perspectiva de nuestros mercados, lo que justifica plenamente estas inversiones. Estos nuevos desarrollos, nos permitirá absorber picos de demanda, incrementar permanentemente nuestras capacidades productivas y aumentar la seguridad de nuestros trabajadores, en particular mediante la optimización de la gestión del flujo. Por lo tanto, esperamos aumentar nuestra producción en estos sitios en más del 150% para 2026. Estos proyectos también caen dentro de nuestra transición baja en carbono”.

EXTENSIONES Y NUEVAS CONTRATACIONES

La instalación de Yankton verá aumentar su superficie en más de 6.000 m² (65.000 pies cuadrados), en comparación con los 18.500 m² actuales (200.000 pies cuadrados), mientras que más de 7.500 m² (80.000 pies cuadrados) se agregará a los 30 000 m² (325.000 pies cuadrados) de espacio de producción en Madison.

EL EQUIPAMIENTO

La actualización se relaciona con la soldadura mecánica y el ensamblaje, con las notables incorporaciones de nuevos equipos de soldadura, robots y máquinas de corte por láser. Para apoyar su desarrollo, el grupo tiene la intención de contratar a 50 personas en cada uno de estos sitios entre ahora y 2023, en categorías laborales como soldadores, montadores, técnicos de mantenimiento y compradores. Manitou Group aprovechará una atractiva marca de empleador y paquetes de beneficios particularmente ventajosos para atraer nuevos empleados en un estado con una de las tasas de desempleo más bajas de los Estados Unidos.

INVERSIÓN EN I+D+I ENFOCADA A RENOVAR GAMAS DE PRODUCTOS

Paralelamente a la inversión industrial que supondrá aproximadamente 50 millones de euros (57 millones de dólares estadounidenses), casi 20 millones de euros (23 millones de dólares estadounidenses) se dedicarán a la investigación y el desarrollo.

Los principales proyectos de I+D+i del grupo incluyen acelerar la renovación de gamas de productos y diseñar cargadores compactos eléctricos y manipuladores telescópicos desde ahora hasta 2026 en estos dos enclaves norteamericanos.

Franck Buisard, vicepresidente de la unidad de productos de cargadores compactos y articulados y director general de Manitou Equipment America, agrega: “Esta inversión masiva es una clara indicación de la ambición en América del Norte, donde existe un potencial de mercado considerable. Los equipos de I+D están particularmente emocionados de trabajar en estos proyectos altamente estratégicos, alineados con las prioridades en nuestra hoja de ruta de RSC”.

Incluido dentro de la dotación global de inversión de 460 millones de euros (530 millones de dólares estadounidenses) en el Nuevo plan estratégico Horizons 2025, estos proyectos se lanzarán en el segundo trimestre de 2022 y continuarán hasta 2026.

Plan de inversiones masivas en Estados Unidos puede ver el siguiente video

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



Pinche para ver el video

14 grúas torre Terex para XL Kranlogistik y firman un acuerdo de asociación

XL Kranlogistik, con sede en Austria, firmó un acuerdo de asociación y realizó un pedido importante de catorce grúas torre Terex para agregar a su ya extensa flota de grúas Terex. El acuerdo se desarrolló en la sede de Terex Cranes y las grúas se entregarán en los próximos seis meses.

Los modelos pedidos incluyen las grúas CTL282, CTT91, CTT132, CTT202, CTT332 y CTT472. Todas las grúas se construirán con las últimas especificaciones XL Kranlogistik y la mayoría se implementará en la creciente flota de alquiler de la empresa, así como algunas unidades que ya están vendidas.

Peter Zauner, Director General comenta: “Nuestra relación con el equipo de Terex continúa fortaleciéndose y estamos encantados de formalizar nuestra asociación para Austria. Las grúas que compramos anteriormente han sido máquinas muy exitosas y han demostrado ser confiables, robustas y extremadamente versátiles”.

“Además, los equipos de servicio y soporte de Terex, junto con su excelente soporte de ingeniería de aplicaciones, significan que estamos completamente satisfechos y, por lo tanto, parecía sensato expandir aún más nuestra relación de larga data con la marca Terex”.

Lee Maynard, director de ventas globales de Terex Tower Cranes, está encantado de incorporar a XL Kranlogistik como socio en Austria, así como de colocar estas nuevas grúas en su organización.



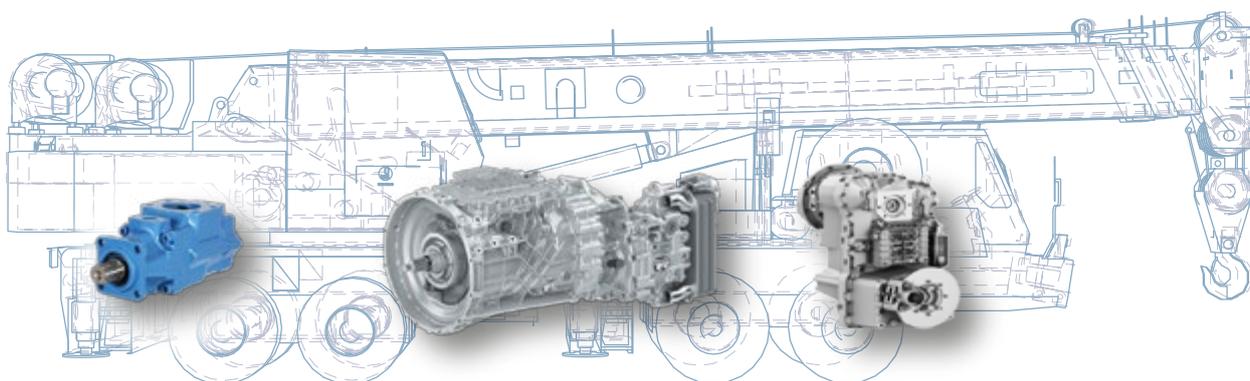
Lee comenta: “A medida que continuamos con nuestra estrategia de crecimiento y agregando nuevos socios en todo el mundo, XL Kranlogistik es una adición bienvenida a la familia Terex. Esta es una empresa que se enorgullece de ofrecer productos de calidad a sus clientes junto con su compromiso con la seguridad y su servicio personalizado al cliente. Todos estos son atributos con los que estamos orgullosos de estar asociados”.

Tu camino, **nuestro compromiso.**



Especialistas en la reparación y remanufactura de **cajas de cambio, sistemas de dirección y tomas de fuerza** para vehículo industrial.

Ofrecemos **soluciones en taller y servicio técnico donde el cliente requiera.**



Otros servicios:

CAJAS DE CAMBIO REMAN



REPARACIÓN DE EJES



EQUIPOS HIDRÁULICOS



SISTEMAS DE DIRECCIÓN



RECAMBIOS



Valencia

Pol. Ind. El Oliveral
C/ A nº6
46394 Ribarroja del Túria
(VALENCIA)
(+34) 96 164 30 40

Barcelona

Pol. Ind. Can Bernades Subirà,
C/ Anoia nº4
08130 Sta. Perpètua de
Mogoda (BARCELONA)
(+34) 93 518 33 28

Zaragoza

Pol. Ind Ciudad del
Transporte C/ N nº23
50820 San Juan de
Mozarrifar (ZARAGOZA)
(+34) 976 45 57 77

SERVICIO OFICIAL Y DISTRIBUIDOR:



www.autosurdelevante.com



Jornada reforma laboral de Anagrual

ANAGRUAL realizó para sus socios el día 11 de marzo una Jornada centrada en los cambios en la reforma laboral y de qué forma afecta al sector.

Se trataron las novedades de la reforma, así como otras cuestiones de interés sobre aspectos laborales (registro horario, plan igualdad, registro salarial).

ANAGRUAL una vez más demuestra su valía como asociación, ofreciendo a sus socios información útil para sus empresas.

Recordaos que su Asamblea General será del 7 al 10 de julio en Bilbao y se buscan patrocinadores.

Os podéis poner en contacto con info@anagrual.es para más detalle.

Los socios que todavía no se hayan apuntado, pueden hacerlo en www.anagrual.es





SNORKEL™ S2770RTE: PLATAFORMAS DE TIJERA COMPACTAS TODO TERRENO
100% ELECTRICA / 1,2 METROS DE EXTENSIÓN DE PLATAFORMA / GRAN AUTONOMIA

POTENCIA SILENCIOSA

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

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

snorkel
DINOlift

Ventas
Servicio Técnico
Repuestos

www.aherniberica.es

AHERN™
IBÉRICA

¡El comportamiento humano y la toma de decisiones!

(los conceptos de “Nudge” y “Sludge”)

Por Antonio Gómez de la Vega



¿Por qué es importante considerar el comportamiento humano como factor clave en la toma de decisiones? ... Porque como humanos que somos, nos comportamos de manera subjetiva a la hora de tomar decisiones, y en eso se basa la “Psicología Conductual”, tan de moda hoy en los Departamentos Comerciales, de Marketing y de Recursos Humanos de las Empresas.

Si nos centramos en las Empresas, en todas ellas hay flagrantes contradicciones que conviven a diario y con las que tenemos que lidiar a la hora de tomar decisiones. Y os pongo un ejemplo; en todas las empresas hay una Planificación (a largo plazo) y una Ejecución (a corto plazo).

La Planificación se plasma, entre otras cosas, en la Misión, la Visión y las Memorias Anuales de las Empresas. Mientras que la Ejecución viene determinada por, entre otras cosas, los Resultados Trimestrales ... ¿Cuántos de vosotros habéis experimentado en vuestras Empresas cómo la presión por conseguir los resultados trimestrales interfiere con los planes a largo plazo (los retrasa o, peor aún, los contradice)?

Si hablamos de Personas, también aquí encontramos en cada uno de nosotros una parte Planificadora y una parte Ejecutora, y ambas nos afectan para tomar decisiones. Pongamos también un ejemplo en este caso; digamos que nuestra parte planificadora es la que nos dice que queremos trabajar en algo que nos llene y nos haga felices, pero luego, el día a día (la vida misma) interfiere y hace que entre en juego nuestra parte ejecutora que, en ocasiones, nos hace aceptar trabajos que no nos llenen del todo, pero que cubren mejor nuestras necesidades diarias (léase, pagar facturas, tener estabilidad, etc.) ... ¿Seguro que muchos de vosotros habéis experimentado esta situación a lo largo de vuestra vida!

Tras esta introducción, empresarial y humanista, dejadme que baje ahora a la arena de la Psicología Conductual, y os hable de los dos tipos de factores -positivos y negativos- que inciden en nuestro proceso de toma de decisiones. Se trata, en efecto, de los dos términos anglosajones que menciono en el título de este artículo; “Nudge” (o Empujón/Impulsor) y “Sludge” (o Lodo/Fango).

“Nudge”, podemos decir que es un Factor Facilitador o Acelerador en la toma de decisiones ... Claros ejemplos de Nudge serían, una atractiva oferta de venta, los periodos de rebajas (black Friday, día sin IVA, etc.), o el fácil acceso al crédito.

“Sludge”, por el contrario, diremos que es un Factor Limitador o Ralentizador en la toma de decisiones ... Y como ejemplos de Sludge podríamos citar, los largos y complicados procesos de venta online, las colas en las tiendas físicas, e incluso el exceso de oferta (seguro que todos habéis oído esa expresión de ¡a la parálisis por el análisis!).

Ahora bien, como todo en la vida no es blanco y negro (también hay grises) y, como hemos comentado anteriormente, la subjetividad es intrínseca al género humano, tanto los “Nudges” pueden tornarse factores negativos de decisión, como los “Sludges” pueden convertirse en factores positivos de decisión. ¡Qué lío, verdad! ... Así, si antes hemos visto que las rebajas son un claro ejemplo de “Nudge” (factor positivo de decisión), para alguien puede ser un factor negativo ya que, puede darse el caso de que a esa persona no le gusten las aglomeraciones que se producen en las rebajas. Y, en el otro sentido, si antes hemos mencionado el exceso de oferta como un “Sludge” (factor negativo de decisión), para alguien muy analítico, puede convertirse en un factor positivo, ya que quiere contar con cuantas más opciones mejor.

Llegados a este punto, dejadme que os pregunte algo; ¿La Tecnología facilita o ralentiza la toma de decisiones? ... Muchos me diréis que, a primera vista es un claro facilitador (apps, venta online, fácil acceso a información, etc.). Ahora bien, que me decís cuando se caen los servidores, cuando se nos olvidan las contraseñas, cuando hablamos con máquinas en vez de con personas. Ahí ya os hago dudar un poco, ¿cierto?

Pues en esto consiste la Psicología conductual en el mundo empresarial y tanto se aplica externamente (depts. de Marketing y Comercial), como internamente (dept. de RR.HH).

Los Depts. de Marketing y Publicidad no solo trabajan para facilitar la toma de decisiones de los consumidores hacia sus productos, sino que deben estar atentos a los cambios de conducta de esos mismos consumidores en función de factores externos.

Y, por otra parte, en lo que respecta a los Depts. de RR.HH, la captación y retención de talento depende muchísimo de facilitar la sintonía entre los intereses de las Empresas y sus Empleados, para que unos y otros decidan caminar juntos.

Para acabar me gustaría reflexionar con vosotros a cerca del "Think Big", del "Think Out of the Box" y del "Think Smart", en relación con

la toma de decisiones ... ¿Cuál es mejor? Todos son necesarios en el mundo empresarial.

En ocasiones debemos pensar en grande, para crecer. Otras veces, debemos pensar fuera de la caja, para solucionar problemas. Pero siempre debemos pensar inteligentemente, para facilitar procesos de toma de decisión. De nada nos vale lanzar un producto espectacular, si el acceso al mismo lo complicamos en exceso. Por ello, en todas las Empresas debe haber mentes pensantes de los tres tipos.

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 (dónde ha tenido responsabilidades tan diversas como la financiación a clientes, el alquiler, la venta de usado y la post-venta) y para Riwal (como Director General de RiRent, compañía especialista en alquiler a alquiladores en EMEA), lo que le ha llevado a conocer a la mayoría de alquiladores y distribuidores europeos, tanto de plataformas, como generalistas.

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

www.linkedin.com/in/antoniogomezdelavega

www.instagram.com/antoniogdelavega

www.facebook.com/antonio.gdelavega



**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



Pinche para ver el video

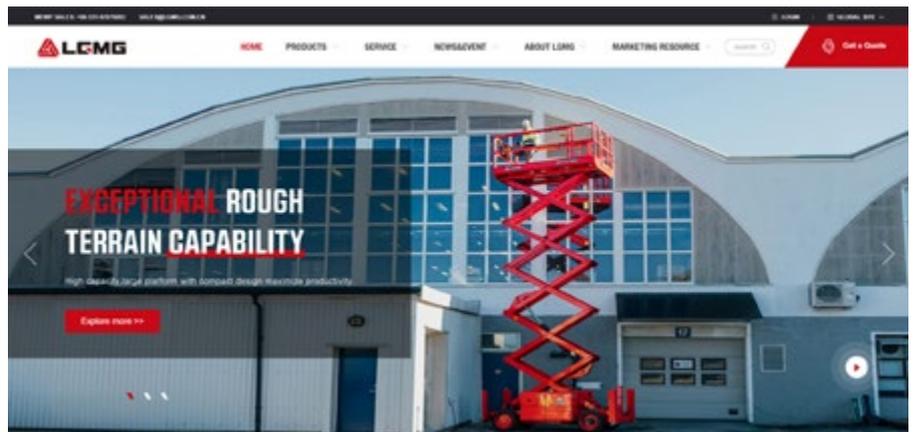
Nueva web

Lanzamiento de la nueva página web www.lgmglifts.com del Grupo LGMG

Con el rápido desarrollo y crecimiento del segmento de plataformas elevadoras LGMG y el incremento en el volumen de ventas, el grupo LGMG decidió separar esta segmento del conjunto del grupo corporativo y crear un lugar exclusivo para las plataformas aéreas elevadoras.

Después de un periodo de cuidadosa planificación y preparación, la nueva página oficial de LGMG se ha lanzado finalmente en 2022: www.lgmglifts.com

Además de cuatros secciones SOBRE LGMG, PRODUCTOS, SERVICIO y NOTICIAS Y EVENTOS, su nueva página de In-



ternet también incorporará una sección RECURSOS DE MARKETING que permite a sus clientes descubrir más cosas sobre el uso de sus productos, descargar material y acceder a sus regalos de comercialización. Al mismo tiempo, la sección SERVICIO proporciona más información con la descarga de los manuales de usuario, mantenimiento y otros documentos con la idea de permitir al cliente contar con un mejor servicio. La nueva página web es más conveniente y eficaz para obtener y buscar la información de manera rápida. Asimismo, las versiones en Japonés,

Coreano, Alemán y Castellano, estarán disponibles pronto -una tras otra- para que todos sus clientes en el mundo comprendan mejor sus productos

Recientemente lanzada, la nueva página oficial de LGMG para plataformas aéreas será también un escaparate para la promoción de sus plataformas aéreas y mostrará su cultura, espíritu y filosofía de empresa en LGMG.

¡Permanece conectado para conocer más sobre sus próximos cambios!

Genera Industrial celebra la Convención Anual de Hyster en España

La filial de GAM, distribuidor autorizado de Hyster en exclusiva en nuestro país, por tercer año consecutivo, también entregó los premios a sus mejores concesionarios durante la reunión, los días 22 y 23 de febrero.

Genera Industrial, importador y distribuidor autorizado de Hyster en exclusiva para España perteneciente al grupo GAM, organizó la Convención Anual de toda la red de concesionarios Hyster los pasados 22 y 23 de febrero en el hotel Elba Alcalá de Madrid.

Unas 60 personas pertenecientes a 20 distribuidores de Hyster España celebraron su reunión anual bajo el claim "Sé S.Ú.P.E.R." (Superación, Unión, Perseverancia, Equipo, Resistencia). Así, los cuatro concesionarios "S.Ú.P.E.R." reconocidos fueron Telesur (Murcia), Carretillas Girona (Girona), Ludecar (Lugo) y Vibacar (Bizkaia), que recibieron los galardones de manos de Pedro Luis Fernández, presidente de GAM, y de otros directivos de Genera Industrial.

Además de las distintas reuniones de trabajo que se sucedieron durante los dos días, los asistentes pudieron disfrutar de distintos momentos para el networking y, tras la cena del día 22, de la actuación del actor y humorista Alex O'Dogherty.

Con esta Convención anual, la tercera consecutiva, el líder de las carretillas elevadoras y su distribuidor exclusivo han vuelto a mostrar la fortaleza de su relación, que año tras año cosecha crecientes éxitos comerciales en nuestro mercado.



INTERGRUAS
2 0 0 0
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

Grupo Manitou da a conocer sus resultados anuales de 2021

El Consejo de Administración de Manitou BF, aprobó las cuentas de 2021. Michel Denis, presidente y director ejecutivo, declaró: "El año 2021 ha estado marcado por una fantástica dinámica comercial, con una entrada de pedidos sin precedentes y una cartera récord de 3.000 millones de euros a cierre de 2021. Nuestros ingresos crecieron 18% respecto a 2020 en un contexto operativo interrumpido por crisis sanitarias, escasez de componentes y presiones inflacionarias. El resultado operativo recurrente representó el 6,6% de los ingresos. La solidez financiera del Grupo se reforzó durante el año, lo que llevó a la Junta Directiva a proponer el pago de un dividendo de 0,80 euros por acción en la próxima Junta General de Accionistas.

La aceleración de la inflación a fines del año pasado ha creado una contracción en los márgenes que esperan continúe en la primera mitad de 2022, antes de corregirse gradualmente en la segunda mitad. Además, en ausencia de nuevas e importantes perturbaciones en la economía mundial, la dinámica de la inflación y en base a la evaluación hasta la fecha de los efectos de la guerra en Ucrania, el Grupo espera que sus ingresos crezcan más de un 20% en comparación con 2021 y que sostenga su operación tasa de ingreso a ingreso.

REVISIÓN DE NEGOCIOS POR DIVISIÓN

La división de Producto (que combina las an-



tiguas divisiones MHA y CEP) registró ingresos de 1.534,8 millones de euros en 2021, un 19,4% más en comparación con una base de 2020 que se había visto profundamente afectada por la crisis de Covid-19. La división se benefició del repunte observado a finales de 2020. Sus ingresos han aumentado en todas las áreas geográficas y en todos sus mercados.

En 2021, la aceleración de las velocidades de producción y la gestión de la cadena de suministro se produjo en un contexto disruptivo por escasez de componentes. El margen sobre coste de ventas fue de 223,9 millones, un 40,1% superior al del ejercicio 2020. Se benefició del repunte del negocio y de la mejora de 2,2 puntos en la tasa de margen, que se había visto afectada en 2020 por las paradas de producción y la implementación de medidas sanitarias. En 2021, el margen se está beneficiando del aumento de precios y

del control de los costes fijos. Sin embargo, la inflación de los precios materiales, que aumentó en la segunda mitad del año, tuvo un impacto desfavorable en el I+D y otros costes indirectos aumentados para apoyar la innovación y crecimiento. Así, el resultado de explotación recurrente aumenta en 44,4 millones de euros (+94,7%) hasta los 91,3 millones de euros (5,9% de ingresos) frente a 46,9 millones de euros en 2020 (3,6% de los ingresos).

La división Services & Solutions (S&S) registró un crecimiento de ingresos del 13,2% en el año (+13,3% a tasa constante de los tipos de cambio). El negocio crece en todas las áreas geográficas y en todos sus mercados, excepto en las actividades de servicios, que fueron más resistentes en 2020. Este repunte se tradujo en un aumento del margen sobre el coste de las ventas de 3,5 millones de euros en comparación con 2020, a 92,5 millones de euros. El impacto del aumento de la actividad se vio, sin embargo, limitado por los 2,4 puntos de disminución del margen sobre el coste de ventas. Este deterioro se debió a mayores costos de materiales y directos. Los gastos administrativos, de ventas, marketing y servicios crecen un 18,1% (+9,2 M€), dado el repunte de la actividad. Como resultado, la rentabilidad de la división fue de 32,5 millones de euros (9,6% de los ingresos), 6,0 millones de euros menos que en 2020 (38,4 millones de euros, o 12,8% de los ingresos).

	Product division	S&S division	Total	Product division	S&S division	Total	Var.
<i>In millions of €</i>	2020	2020	2020	2021	2021	2021	
Net sales	1,285.0	300.1	1,585.1	1,534.8	339.8	1,874.6	+18%
Sales margin	159.8	89.0	248.8	223.9	92.5	316.3	+27%
Sales margin as a % of sales	12.4%	29.6%	15.7%	14.6%	27.2%	16.9%	
Recurring Operating Income	46.9	38.4	85.3	91.3	32.5	123.7	+45%
Recurring Op. Income as a % of sales	3.6%	12.8%	5.4%	5.9%	9.6%	6.6%	
Operating Income	36.7	38.0	74.8	87.2	32.0	119.2	+59%
Net income attributable to the group			39.6			86.8	+119%
Net debt excluding IFRS 16			39.9			-18.5	-146%
Net debt including IFRS 16			56.8			3.0	-95%
Shareholder's equity			669.9			751.3	+12%
% Gearing excluding IFRS 16			6%			-2%	
% Gearing including IFRS 16			8%			0%	
Working capital			455			473	+4%

Percentage data in parentheses expresses a percentage of revenue

*On a like-for-like basis at constant scope of consolidation and exchange rates: terms defined in the appendix

*EBITDA: Earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization, restated from IFRS 16 impacts

*Net debt and Gearing excluding lease commitments IFRS 16



NO NECESITA BUSCAR MÁS A SU PRÓXIMO **GRAN SOCIO EN GRÚAS**

HIAB es el pionero de las grúas articuladas de carga. Desde el principio ha estado evolucionando en todos los ámbitos, para ofrecer a sus clientes soluciones adaptadas a las necesidades que demanda el mercado y adaptándose a los cambios que se imponen en este área. HIAB produce en su factoría de Zaragoza, las grúas con mayor capacidad de carga y tecnología más avanzada.

Invierte y desarrolla en España, demostrando que nuestro país es puntero en las soluciones más sofisticadas dentro del mundo de las grúas articuladas, lo que hace que entienda mejor las necesidades del cliente nacional que otros. No solo hablamos el mismo lenguaje, sino que, compartimos las mismas problemáticas, necesidades y motivaciones.

hiab.com



Cómo incrementar la eficiencia energética de tu flota de carretillas con Fronius

Hasta el 30% del consumo total de energía en empresas es asumido por la flota de carretillas elevadoras eléctricas, un aspecto que no debería subestimarse. Existen numerosos incentivos para reducir el consumo eléctrico de la flota de carretillas, ya sea alcanzar los valores de referencia o "benchmark" para la eficiencia de un sitio concreto, mantener los costes operativos constantes incluso con una alta facturación y precios de la electricidad en aumento, o lograr tus objetivos de sostenibilidad.

LA OPTIMIZACIÓN REDUCE LOS COSTES ENERGÉTICOS

Es beneficioso ver las tres partes del sistema, carretilla elevadora, batería y cargador, como un todo y optimizarlo. Disponer de una adecuada tecnología de carga de baterías ya es una contribución significativa para economizar en el uso de la flota de carretillas eléctricas. La avanzada tecnología de cargadores de batería Fronius Selectiva 4.0 permite ahorrar hasta un 30%.



La avanzada tecnología de cargadores de baterías Fronius Selectiva 4.0 permite ahorrar hasta un 30%

ENFOQUE INTEGRAL: BENEFICIO GRACIAS A SUS MÁS DE 75 AÑOS DE EXPERIENCIA

Al adoptar una visión completa de tus procesos, modelos de turnos de trabajo y grupo de baterías existente, en Fronius pueden identificar para ti un potencial de optimización aún



La amplia experiencia de Fronius con energía solar permite ofrecer una solución sostenible global en combinación con un sistema fotovoltaico.

no utilizado. ¿Sabías que puedes reducir tu tiempo de manipulación y costes muchas veces con poco esfuerzo?

Teniendo una infraestructura de carga óptimamente diseñada puedes ahorrar tiempo y dinero. En Fronius te apoyan en la planificación, diseño y montaje de estaciones y salas de carga, teniendo en cuenta tus necesidades y pensando en el futuro.

Ahorra tiempo en trayectos y en cambios de batería innecesarios, o reduce el tamaño de tu grupo de baterías de sustitución. ¿Necesitas una capacidad de carga adicional en el corto plazo? En Fronius piensan de manera integral, en interior y exterior, y te muestran soluciones innovadoras.

FOTOVOLTAICA Y TECNOLOGÍA DE CARGA: MAYOR REDUCCIÓN DE EMISIONES DE CO2

Su amplia experiencia con energía solar les permite ofrecer una solución sostenible global en combinación con un sistema fotovoltaico. Al hacerlo, diseñan el sistema completo para que se adapte mejor a sus necesidades. Reduce activamente tus emisiones de CO2 con Fronius y da tu primer paso hacia un futuro neutro en carbono.

¿Te gustaría averiguar qué ahorros potenciales ofrece tu flota de carretillas elevadoras eléctricas? ¿o dar el siguiente paso hacia una Intralogística aún más sostenible? No dudes en contactar con Fronius, y sus expertos estarán encantados de asesorarte

Formalift Nuevo Miembro Colaborador de AECE

Formación y Desarrollo Profesional, Formalift S.L., es nuevo Miembro Colaborador de AECE, después de que la Junta Directiva haya aprobado su solicitud formal de incorporación.

Formalift, es una empresa de formación dentro del campo de los Recursos Humanos con

clara vocación de cubrir las necesidades formativas de particulares y empresas en el área de carretillas elevadoras.

AECE sigue su expansión sostenida en el tiempo y ya son 154 empresas las unidas al nuevo proyecto, entre miembros de pleno derecho (112) y colaboradores (42).



Nueva TeleCrawler

TC22S – TC22N

Características:

- Altura de trabajo 22 m
- Alcance horizontal máx. de trabajo 12,4 m
 - Funciones "Go Home" y "Go Back"
 - Control automático de la extensión del brazo telescópico
 - Peso < 3 ton (TC22N)
- Motorizaciones disponibles: Diesel, sistema a los iones de litio y bi-energy



TC22



Nueva cesta
DSE (Dual Side Entry)
con fondo de rejilla

HINOWA S.p.A.

Via Fontana ■ 37054 Nogara

Verona ■ ITALY

Tel. +39 0442 539100

info@hinowa.com

www.hinowa.com

35th
ANNIVERSARY

Hinowa

1987 ▶ 2022

Haulotte aumenta sus ventas un +13%

Haulotte ha publicado sus resultados con un incremento en ventas del +13% hasta los 495,8 millones de euros.

Obtuvieron unos ingresos operativos corrientes de € +16,6 millones, o +3,3% de las ventas, con un resultado neto positivo de € +5,8 millones

En un mercado mundial de plataformas elevadoras que se está recuperando con fuerza en todas las áreas geográficas, Haulotte registró unas ventas acumuladas de 495,8 millones de euros en 2021, frente a los 439,6 millones de euros de 2020, un aumento del +13% (a tipos de cambio constantes) entre los dos períodos, impulsada por todas sus actividades.

Para el año 2021, el Grupo registró un ingreso operativo actual de € +16,6 millones (excluyendo ganancias y pérdidas cambiarias), es decir, +3,3% de las ventas de 2021, un +39% más que en 2020. Las crecientes dificultades en el abastecimiento de componentes y el importante aumento de sus precios observado en la segunda mitad del año, pesó en los resultados del grupo, a pesar del excelente dinamismo de las ventas y el buen control de los costos fijos observados durante el año.

Finalmente, el entorno de tipo de cambio más favorable para el Grupo en comparación con 2020, en particular para el USD, permitió a Haulotte registrar un resultado neto de +5,8 millones de euros, un aumento de +33,2 millones de euros en comparación con 2020.

En este contexto de fuerte recuperación del negocio, Haulotte vio aumentar su deuda neta (sin avales) en +7,9 millones de euros hasta los 140,9 millones de euros, impulsada por un mayor nivel de inversión, en par-



titular debido a la construcción de su nueva fábrica en China.

El 22 de diciembre de 2021, con el fin de permitir a Haulotte mantener la flexibilidad necesaria para gestionar su negocio en un momento de fuerte recuperación, Haulotte presentó a todos los prestamistas del Préstamo Sindicado una solicitud de dispensa relativa al incumplimiento de sus normas bancarias (ratios para los períodos de diciembre de 2021 y junio de 2022). Fue aceptado por unanimidad el 15 de febrero de 2022.

Como recordatorio, Haulotte había obtenido el 30 de junio de 2021, una prórroga de un año

más del contrato de préstamo sindicado, llevando su vencimiento al 17 de julio de 2026.

PERSPECTIVA 2022

El excelente dinamismo de las ventas observado en los últimos meses, que se refleja en un nivel histórico de su cartera de pedidos, debería permitir a Haulotte registrar un crecimiento de las ventas superior al +20% para 2022 a pesar de la persistencia de fuertes tensiones en el suministro de determinados componentes. Penalizado por el fuerte aumento de los precios de los componentes y los costos logísticos, el margen operativo actual (excluyendo las ganancias y pérdidas por tipo de cambio) debería mantenerse cercano al nivel observado en 2021. Dada la información disponible hasta la fecha, el conflicto en Ucrania no debería impactar en las previsiones para 2022. del Grupo.

DIVIDENDO

En la Junta General Anual del 24 de mayo se propondrá un dividendo de 0,22 € por acción, correspondiente al ejercicio fiscal 2021.

Income statement highlight - in € millions		2021	2020	Var. M€
Excl.	Revenue	495,8	439,6	+56,2
IAS 29 & excl.	Current operating income excl. gain & loss	16,6	11,9	+4,7
IFRS 16	Operating income	11,4	3,2	+8,2
	Net result	5,8	(27,4)	+33,2
	IAS 29 & IFRS 16 impacts on net result	2,3	1,4	
	Consolidated net result	8,1	(26,0)	+34,1

Cema Maquinaria anuncian una nueva incorporación a su equipo

Cema Maquinaria presenta a Pablo María Ferrazzani García, que pasará a formar parte de la empresa con el cargo de comercial Postventa.

El Sr. Ferrazzani cuenta con gran experiencia y está deseando potenciar el desarrollo de la empresa, dando continuidad al excelente trabajo realizado en los últimos años por el equipo de Cema Maquinaria.



Maqel anuncia a su nuevo director General para España y Portugal, Antonio Gómez de la Vega

Antonio Gómez de la Vega será el nuevo Director General de Maqel para España y Portugal. Será el responsable de la distribución de las plataformas elevadoras JLG, y otros equipos, en los mercados español y portugués.

Licenciado en derecho y diplomado en la especialidad jurídico-empresarial; Antonio completó su formación con un Máster en Finanzas operativas y Estrategias de la Banca en IESE Business School.

Con más de 20 años de experiencia internacional en el sector de la elevación. Antonio ha trabajado en JLG ocupando responsabilidades como la financiación a clientes, el alquiler, la venta de usado y la postventa. Durante su paso por Riwal como Director General de RiRent, compañía especialista en alquiler a alquiladores en EMEA, trabajó con la mayoría de alquiladores y distribuidores europeos tanto de plataformas como generalistas. En 2020 fundó "AGV International Consulting", una consultora independiente que trabaja con fabricantes de bienes de equipo, distribuidores y alquiladores de maquinaria en toda EMEA. Tras este brevemente Antonio ha decidido incorporarse



de nuevo en un grupo internacional para liderar la distribución de JLG en la península Ibérica.

En su nueva posición desempeñará un papel fundamental en el crecimiento que tiene por delante el mercado de las plataformas elevadoras en España y Portugal. Su gran conocimiento sectorial, de la organización de JLG como líder mundial, del producto y sus características, los proveedores, alquiladores y clientes, será un activo tan importante como su probada orientación a la satisfacción del Cliente.



GRÚAS NARANJA con CORAZÓN VERDE

Elevación eléctrica hasta 40 m



DESCÚBRELA EN LÍNEA 



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

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

IPAF publica nuevas directrices sobre el uso de PEMP/PTA en lugares públicos

Nuevas y completas directrices que describen los principios claves y formas de reducir los riesgos probables cuando se usan Plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP/PTA) en zonas públicas y cerca de carreteras han sido publicadas por la Federación Internacional de Acceso Motorizado (IPAF).

El nuevo documento de orientación, titulado "Uso Seguro de PEMP/PTA en Lugares Públicos", ha sido desarrollado por IPAF en colaboración con su Consejo de Seguridad internacional (ISC) y miembros de apoyo, y está disponible para su consulta o descarga en inglés, alemán, francés, italiano, coreano, portugués, chino simplificado y español. Puede descargarse de forma gratuita en formato digital y también está disponible para su impresión para que las organizaciones puedan producir sus copias si lo desean.

Brian Parker, director técnico y de seguridad de IPAF, comenta: "El uso de acceso motorizado para proporcionar un medio efectivo de acceso para el trabajo en altura aumenta constantemente en todo el mundo ya que los beneficios de productividad y seguridad son reconocidos por empresas y empleados por igual, y cada vez se usan más PEMP en áreas donde puede haber presente miembros del público, lo cual es más difícil de controlar, es decir, no siempre podemos separarnos de las actividades no relacionadas con el trabajo, el tráfico de vehículos o las personas que se encuentran en los alrededores.

Gracias a la aportación de Mark Keily de Sunbelt Rentals, y del Comité de Seguridad internacional que preside, esta nueva guía es verdaderamente el resultado de un esfuerzo colaborativo global. Compilar y revisar las directrices ha sido un proceso exhaustivo e IPAF espera que sea un punto de referencia valioso en el lugar de trabajo cuando se planifiquen trabajos que requieran el uso de PEMP en una zona pública o junto a carreteras".

Mark Keily añade: "Los datos de incidentes de IPAF de 2019 y 2020 indican que aproximadamente un tercio de todos los incidentes fatales o con lesiones tuvieron lugar en un área pública y en carreteras. Esto coincide con los datos de informes anteriores sobre los años 2016-2018".

"Este nuevo documento " Uso Seguro de PEMP/PTA en Lugares Públicos " pretende resaltar los peligros y riesgos asociados al usar una PEMP/PTA en espacios públicos, que suelen ser más difíciles de controlar que otros lugares de trabajo".

"También identifica las medidas que se pueden implementar para eliminar o reducir el riesgo de incidentes o lesiones al usar una PEMP/PTA en espacios donde no está prohibido el paso de personas o vehículos, es decir, fuera de obras de construcción o espa-



cios comerciales definidos. Rogamos a todos los usuarios de PEMP/PTA en estos entornos que consulten y descarguen una copia sin demora, y de forma gratuita".

"Esperamos que esto sea útil para aquellos que planifiquen u operen en sectores que frecuentemente o exclusivamente utilizan PEMP en lugares públicos, incluyendo telecomunicaciones y servicios, contratistas del sector público, ingenieros de iluminación para calles/carreteras, gestión de instalaciones comerciales, cuidado de árboles y arboricultura".

Peter Douglas, CEO y director ejecutivo de IPAF, comenta lo siguiente: "Este es un nuevo documento muy completo y confío que el sector de acceso motorizado lo encontrará útil a la hora de planificar y ejecu-

tar trabajos en altura en lugares públicos y carreteras.

Me gustaría dar las gracias a todos los miembros de IPAF ISC por su tiempo y esfuerzo para producir esta guía. IPAF también quiere dar las gracias a todos aquellos que siguen reportando accidentes e incidentes a través del portal de IPAF; el análisis de estos datos vitales ha sido muy valioso para dar forma a la guía de seguridad y seguir informando de todo el trabajo que IPAF y sus comités realizan".

Visite www.ipaf.org/resources para ver o descargar el documento de orientación Uso Seguro de PEMP/PTA en Lugares Públicos de IPAF.

Utilice www.ipafaccidentreporting.org para reportar accidentes e incidentes durante el uso de acceso motorizado.





Sea cual sea su sector de especialización, merece nuestra atención especial.

La misma devoción que dedicamos a la construcción de nuestras plataformas aéreas. Nada menos que 14 modelos divididos en seis familias, diseñados para responder perfectamente a sus exigencias y a sus necesidades profesionales específicas: **desde el cuidado de los árboles hasta el mantenimiento de edificios instalaciones e infraestructuras; desde la restauración hasta los trabajos en líneas de alta tensión.** Descubra las ventajas de la gama CMC en nuestro sitio web.

CMC
THE SPECIALIST

www.cmclift.com



Impresión

RB Componentes innovando en imprenta

Los diseños son impresos sobre vinilo y policarbonato de alta gama, extremadamente resistentes a los cambios climáticos, al sol y a la humedad. Las tintas que emplean en RB Componentes son UV y con ellas consiguen un altísimo nivel de color, resistencia, brillo y durabilidad.

Con todos los productos que ofrecen, consiguen cubrir toda la gama de necesidades en materia de impresión en el sector de la fabricación y del alquiler de plataformas elevadoras.

En resumidas cuentas, los adhesivos de RB Componentes satisfacen a todos los usuarios que exigen lo mejor para sus máquinas.

LOS DISEÑOS SON IMPRESOS SOBRE VINILO Y POLICARBONATO DE ALTA GAMA, EXTREMAMENTE RESISTENTES A LOS CAMBIOS CLIMÁTICOS, AL SOL Y A LA HUMEDAD. LAS TINTAS QUE EMPLEAN EN RB COMPONENTES SON UV Y CON ELLAS CONSIGUEN UN ALTÍSIMO NIVEL DE COLOR, RESISTENCIA, BRILLO Y DURABILIDAD.



ADHESIVOS DE FUNCIÓN

Su técnica de impresión en espejo sobre el policarbonato proporciona una máxima protección al gráfico, dejando este bien protegido en el interior, completando el producto con adhesivo de doble cara 3M para proporcionarle una calidad de agarre insuperable y además para finalizar recortan con altísima precisión todo lo necesario para descartar las zonas sobrantes del producto.

Con todo ello, pueden ofrecer una garantía insuperable a nivel de acabado y resistencia, además por su textura final y grosor consiguen que la colocación de los mismos sea sencilla y rápida para el montador.

ADHESIVOS DE PELIGRO Y DE ADVERTENCIA

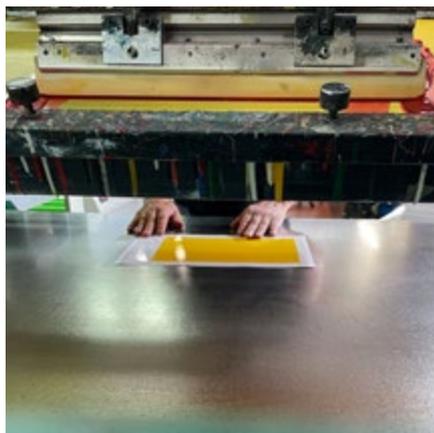
Tienen una amplia gama de adhesivos individuales de seguridad y de kits completos para múltiples modelos de máquinas.

Los textos o instrucciones incluidos en los mismos pueden estar escritos en diferentes idiomas como español, francés, inglés, alemán, italiano, holandés y portugués.

ADHESIVOS CORPORATIVOS

Son adhesivos con logos, teléfonos y cualquier otra información. Se trata de la solución ideal para dar visibilidad a su empresa y a un precio muy competitivo.

Seguindo sus indicaciones, el equipo especializado de RB Componentes puede ofrecerle una amplia variedad de soluciones:



CON TODOS LOS PRODUCTOS QUE OFRECEN, CONSIGUEN CUBRIR TODA LA GAMA DE NECESIDADES EN MATERIA DE IMPRESIÓN EN EL SECTOR DE LA FABRICACIÓN Y DEL ALQUILER DE PLATAFORMAS ELEVADORAS.

- **Adhesivos de PVC** (blancos o transparentes) impresos serigráficamente con guillotinado o incluso troquelado si la forma final deseada no es rectangular.
- **Adhesivos de PVC recortados** en plotter con el fondo retirado y con el correspondiente film transportador para su correcta colocación.

SERVICIOS OFRECIDOS

- **Diseño:** Ponen a disposición de sus clientes toda su creatividad de diseño de su de-



ADHESIVOS CORPORATIVOS PUBLICITARIOS, LOGO EMPRESA, WEB, N^o TFN



RB^c COMPONENTES

partamento gráfico. Utilizan los mejores programas de diseño gráfico para responder a todas sus necesidades y exigencias. Este servicio está totalmente integrado en la oferta global de la empresa, de hecho, pueden garantizar tiempos de desarrollo y fabricación breves ya que todas las fases se gestionan dentro de RB.

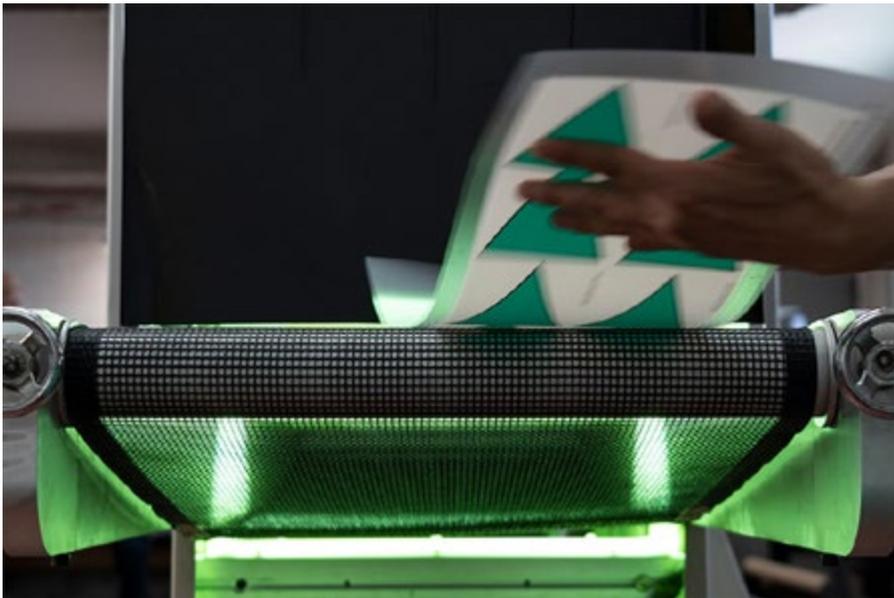
- **Impresión digital:** es la solución ideal para pequeñas tiradas e impresión personalizada, sobre cualquier material de PVC o policarbonato, con ella aseguran una insuperable calidad y un breve plazo de entrega.
- **Impresión en serigrafía:** ideal para manejar grandes volúmenes de impresión. Su equi-

LOS ADHESIVOS DE RB COMPONENTES SATISFACEN A TODOS LOS USUARIOS QUE EXIGEN LO MEJOR PARA SUS MÁQUINAS.



po de diseño gráfico le puede asesorar con los gráficos y como no, asegurar un acabado de calidad a precios muy competitivos.

- **Acabado final:** la imprenta de RB se ocupa también del encolado (calidad 3M), del corte, de la laminación y del envasado de los adhesivos, embalados en paquetes de 25, 50 o 100 piezas.
- **Almacenamiento y logística:** gracias a su organización y a su equipamiento técnico, pueden asegurar expediciones y entregas diarias a todos sus clientes. De hecho, le pueden ofrecer la posibilidad de estocar sus adhesivos en sus instalaciones (3.000m² cubiertos). Pueden optimizar las cantidades producidas y, lo que es más importante, pueden garantizar envíos con una simple llamada o programados.



El 2 de marzo Ecobat hizo dos años desde su apertura de instalaciones en Valencia

Comenzaron en un momento muy complicado, cuando todo estaba por los aires a causa del Covid-19, pero esto les ha permitido ser más resilientes y crecer de una forma fuerte y sostenible durante estos dos años.

Ahora ya son 11 personas las que forman la familia de Ecobat en España y han vendido más de 50M de baterías. Y esto es solo el principio.

“Estamos muy orgullosos del equipo que estamos formando, de nuestros clientes y de nuestros partners. Gracias a todos ellos hemos conseguido llegar hasta donde estamos ahora.

ecobat
BATTERY



De parte de todo el equipo de Ecobat, queremos dar las gracias de corazón a todos lo que habéis confiado en nosotros durante este comienzo. Por nuestra parte, vamos a seguir dándolo todo, trabajando duro para seguir creciendo y devolver la confianza depositada.

Estamos muy satisfechos con todo lo conseguido en estos dos años, pero, sobre todo, muy ilusionados con lo que nos depara el futuro y con muchas ganas de seguir recorriendo este camino”, comentan orgullosos desde Ecobat.

SOCAGE
Tu marca de altura

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



Jofemesa Málaga

Jofemesa, la empresa de maquinaria que lleva la calidad en el ADN

JOFEMESA es una empresa especialista en equipos civiles e industriales que ha apostado por Málaga para iniciar su crecimiento en la zona sur con un servicio personalizado.

Hace ahora 35 años que Joaquín Fernández fundó, junto a su padre, Jofemesa, una compañía vinculada al sector industrial y de la construcción especializada en el alquiler de plataformas y carretillas elevadoras, venta de maquinaria y servicios de transporte.

Siempre con la calidad en el servicio y el compromiso con los clientes como referencia en su camino, la compañía fue creciendo poco a poco de su Oviedo natal, a estar presentes en otros puntos de la geografía española como Valencia, Madrid, Valladolid, Castellón y Málaga, donde aterrizó el pasado año.

Con una plantilla de 165 trabajadores estables en sus diferentes delegaciones, en la actualidad Jofemesa es la cuarta empresa de su sector por volumen de facturación y la segunda si hablamos de compañías de capital español.

Como explica el Sr. Fernández, consejero delegado de la empresa: «A lo largo de nuestra trayectoria hemos experimentado una evolución constante que nos ha permitido no solamente incrementar la cantidad y calidad productiva, sino también contribuir al propio desarrollo de nuestros clientes y colaboradores».

“

Para nosotros es imprescindible contar con las mejores máquinas, no solo en lo referente a los fabricantes, sino también a los modelos más actuales, por lo que realizamos grandes inversiones en la modernización de las mismas, una garantía de calidad para nuestros clientes», asegura el Sr. Fernández.

”

Un crecimiento forjado en el esfuerzo ya que, en palabras del consejero delegado: «El servicio está en nuestro ADN».

Más allá de un simple eslogan, esta responsabilidad se manifiesta en su equipamiento,

compuesto por más de 4.000 máquinas que van desde plataformas elevadoras, a carretillas de elevación de todos los tonelajes de carga o maquinaria civil e industrial. Un parque exclusivo de primeras marcas con una media de solo 3 años de antigüedad. «Para



nosotros es imprescindible contar con las mejores máquinas, no solo en lo referente a los fabricantes, sino también a los modelos más actuales, por lo que realizamos grandes inversiones en la modernización de las mismas, una garantía de calidad para nuestros clientes», asevera el Sr. Fernández.

En suma al alquiler de estos aparatos, en Jofemesa prestan un servicio de mantenimiento «personalizado y 24h/365 días», incide el responsable. Así trabajan en el puerto malagueño, donde realizan la labor de mantenimiento de maquinarias con un equipo fijo de 14 profesionales atendiendo cualquier necesidad que pueda surgir. «El valor

tecnológico de nuestros procesos y servicios es una parte importante de nuestra trayectoria. Pero es nuestro equipo humano quien, a través de una relación cercana e incondicional con cada cliente, garantiza el éxito de cada proyecto», afirma.

Sobre el desembarque en Málaga, Joaquín Fernández confiesa que ha sido complicado, ya que se trata de un mercado «muy competitivo y con muchas empresas locales». Sin embargo, gracias a esa excelencia marca de la casa han sabido hacerse un hueco entre los clientes, «y quien trabaja con nosotros, no nos cambia», asevera convencido el responsable. Esto se debe en buena medida a que toda la maquinaria con la que cuentan en la ciudad es totalmente nueva. Una importante adquisición que evidencia la apuesta de la empresa por nuestro mercado.

Así, desde sus instalaciones en el Polígono Industrial Guadalhorce, Jofemesa presta servicio a toda la provincia, extendiéndose además a Granada y Sevilla. «Málaga es un enclave estratégico que está en crecimiento en todas sus áreas, desde el aspecto tecnológico al de la construcción o el cultural. Para nosotros era fundamental estar presentes aquí y estamos muy satisfechos a pesar del esfuerzo que ha supuesto. Nuestro objetivo es seguir creciendo y avanzando al resto de Andalucía», explica el Sr. Fernández.

Este es, precisamente, el reto que se plantean en los próximos años, en los que esperan aumentar su volumen en torno a un 20% y abrir nuevas delegaciones en diferentes puntos del territorio español. «Es necesario un trabajo como el que nosotros realizamos porque, de manera generalizada, muchas máquinas son increíblemente antiguas y esto puede suponer un riesgo para los trabajadores porque los sistemas de seguridad y protección se van mejorando en cada nuevo modelo. Además, solo apoyados en la mejor maquinaria y tecnología se pueden conseguir los mejores resultados», analiza el responsable.



JOFEMESA

ALQUILER DE MAQUINARIA



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



www.jofemesa.com

Madrid - Asturias- Valencia - Castellón- Alicante - Málaga - Valladolid

902 220 252



Inauguración

LoxamHune inaugura su nueva delegación en Salamanca para dar servicio a más de 600 clientes, 60% locales

LoxamHune, filial en España y Portugal del Grupo Loxam, mayor alquilador de maquinaria europeo, ha inaugurado su nueva delegación en el municipio de Carbajosa de la Sagrada, en la provincia de Salamanca.

Con esta reapertura, la compañía consolida su crecimiento en la provincia y la región, gracias a un negocio diversificado que en 2021 atendió a más de 600 clientes, un 60% de ellos locales.

Las instalaciones están ubicadas en una parcela de más de 3.000 m², con una nave de 900 m² donde se sitúan el taller, las oficinas, una tienda de maquinaria pequeña y herramientas profesionales y aulas para impartir formación.

“Queremos agradecer especialmente la presencia de D. Pedro Samuel, Alcalde del Ayuntamiento de Carbajosa de la Sagrada; D. José Álvarez Concejal de Empleo y Desarrollo Local; D. Ángel Jerónimo, Concejal de Urbanismo, y Antonio Antón Poveda, Teniente





Francisco José Marcos, delegado de LoxamHune en Salamanca



Luis Ángel Salas, CEO de LoxamHune

Alcalde de Peñaranda de Bracamonte”, añaden desde LoxamHune Salamanca.

La delegación de Carbajosa cuenta con 7 empleados y recientemente se han incorporado un técnico y un comercial, con los que la em-

presa continúa fomentando el empleo en la región, incrementando su capacidad para la contratación de más personal.

En la inauguración han podido probar el Simulador de Realidad Virtual para PEMP y el Brazo Biónico, equipos enfocados en la formación y seguridad de los operarios.

Este año, LoxamHune prevé ampliar un 17% su parque local con maquinaria nueva para abastecer a grandes empresas, pymes, autónomos y particulares. Ampliando la gama disponible, incluyendo equipos eléctricos y de bajas emisiones, en línea con el compromiso de continuar reduciendo el impacto en el medio ambiente.

Entre los servicios de la delegación se encuentra también la asistencia técnica para la realización de preventivos y correctivos en el parque alquilado.

PRESENCIA EN SECTORES Y EMPRESAS CLAVE DESDE 2007

En Salamanca, LoxamHune está presente en los sectores más relevantes: industria, construcción de nuevas promociones, reformas integrales, obra civil, servicios para la red eléctrica, mantenimiento de edificios y espacios verdes, ganadería, agricultura y trabajos forestales, así como mantenimiento de carreteras del Estado y de la Diputación de Salamanca.

Trabajando en su mayoría a nivel local, con las principales empresas de la región y dando servicio a clientes nacionales con actividad en la provincia.

Luis Ángel Salas, CEO de LoxamHune, destacó: “Estamos presente en Castilla y León desde hace 15 años. Siempre nos hemos diferenciado por el trato directo con el cliente, nuestro asesoramiento en el producto y nuestro amplio conocimiento de la zona, donde hemos situado a LoxamHune como alquilador de referencia”.

LOXAMHUNE SALAMANCA
C/ Segunda, 8
37188 CARBAJOSA DE LA SAGRADA
salamanca@loxamhune.com



Simulador de Realidad Virtual para PEMP y el Brazo Biónico

Estudio sobre Rentabilidad en Grúas Móviles de Agrucoval

A principios de marzo, Agrucoval, la Asociación de Empresas de Grúas de la Comunidad Valenciana, que pertenece a ANAGRUAL, celebró una Jornada sobre Rentabilidad en las empresas de grúas de la Comunidad Valenciana en el Centro EDEM, la Marina de Valencia.

A la Jornada acudieron todos los alquiladores de grúas de la Comunidad Valenciana, así Samuel Ortí, Presidente de Agrucoval, David Jaime, Secretario General de AGRUCOVAL y moderador en la Jornada, José Manuel García Suárez, Presidente de ANAGRUAL y su Secretario General, David Ruiz.

Agrucoval, de la mano de su secretario, David Jaime, encargó el estudio a GB Consultores, los cuales han realizado un trabajo que da una idea general de los cambios que tienen que hacer las empresas de grúas para ser más rentables y competitivos.



El sector de las empresas de grúas es un sector atomizado, con muchas empresas pequeñas. Son entidades con muchos costes fijos y de personal que hace que la rentabilidad se vea afectada, así como unas tarifas de alquiler que no son acordes a la situación al alza de los precios en general.

Destacaron la dificultad para encontrar personal formado para trabajar y la necesidad de seguir renovando el parque, pero estando limitado por los márgenes tan béquelos con los que manejan.

El sector de las grúas móviles es un sector regulado, con un alto valor de los activos.

Como ideas que lanzaron, la de unirse para ciertas inversiones, compartir departamentos, revisar rentabilidades y aprovechar las oportunidades de digitalización que se presentan.

Es importante poner en valor el sector y la alta calidad de los servicios ofrecidos.

Samuel Ortí, Presidente de Agrucoval, explica a Movicarga: “Esta Jornada nos ha reunido para que nos demos cuenta una vez más de que conocer nuestra rentabilidad y cómo mejorar es esencial para el sector. El contar



con nuestro Presidente de ANAGRUAL ha sido un honor, demuestra que el sector está unido por un mismo objetivo, MEJORAR.

Este sector lo formamos tanto los alquiladores como los fabricantes y los clientes, y es



importante que seamos conscientes de que nuestro trabajo tiene un valor muchas veces incalculable. Espero que este Estudio sea una herramienta que ayude a los empresarios del sector a plantearse si su estrategia empresarial es la adecuada o hay espacio para la mejora. Se trata de aunar fuerzas entre todos para hacer de este sector un punto de referencia y que le demos valor a nuestro trabajo. Gracias a todos los que han hecho posible esta Jornada”.

Como patrocinadores del evento estuvieron como Platino: Palfinger y Transgrúas.

Como patrocinadores Oro: Alkora, Liebherr, Tadano, Manitowoc, Escuela Europea de Maquinaria Roxu, MAVD, Bridgestone y Sime.

Visitenos en:

Vertikal days
Mayo 11/12, 2022. Números de stand: 200/300

INNOVATIONSTAG
Höhenzugangstechnik
Mayo 24/25, 2022

JDL EXPO
Junio 22/24, 2022
Números de stand: A10

- Ⓜ PLATAFORMA DE GRAN TAMAÑO Y GRAN CAPACIDAD
- Ⓜ EXCEPCIONAL CAPACIDAD TODO TERRENO
- Ⓜ CARACTERÍSTICAS DE SEGURIDAD FUERA DE SERIE
- Ⓜ ACCESO FACIL A LOS MÓDULOS DE SERVICIO Y MANTENIMIENTO

Tijeras Eléctricas Todo Terreno
SR0818E / SR1018E / SR1218E



Tijeras Diesel Todo Terreno
SR1023D / SR1323D / SR1623D

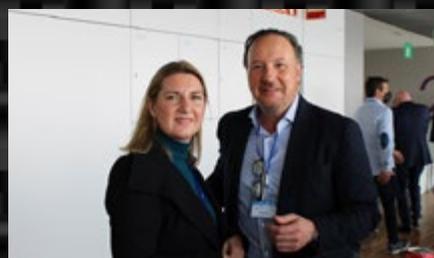
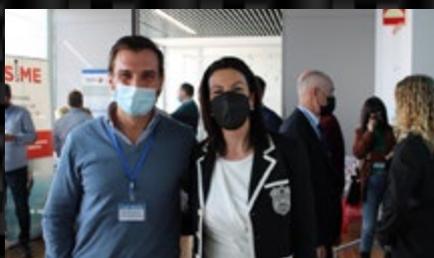


Tijeras Diesel Todo Terreno
SR0918D / SR1018D / SR1218D



LGMG Europe B.V.
Address: Laanweg 16 3208LC Spijkensse Rotterdam, The Netherlands
Email: sales@lmgseurope.com Tel: +31 850 642 777
WWW.LMGGLIFTS.COM


RELIABILITY IN ACTION





Emil Egger AG recibe la primera grúa todo terreno Tadano AC 7.450-1 en Suiza

Para el equipo de Emil Egger AG, con sede en el municipio suizo de St. Gallen, la Tadano AC 7.450-1 llegó en el momento justo: “Y eso es porque la nueva grúa de siete ejes de Tadano cierra una brecha muy específica que hemos tenido en nuestra flota durante un tiempo”, dice el director general de Emil Egger AG, Michael Egger, mientras da la bienvenida a la última incorporación de su empresa, que fue entregada por el director de ventas de Tadano, Michael Zieger.

Lo que realmente impulsó la decisión de la empresa suiza de adquirir la nueva Tadano AC 7.450-1 fue su pluma principal de 80 metros de largo combinada con su enorme capacidad de elevación. Este último también es el resultado del nuevo sistema SSL Sideways Superlift, que representa un paso vital hacia adelante: los brazos Superlift ahora están montados completamente en la parte delantera, en la cabeza de la sección base, lo que significa que en última instancia son más largos y, en consecuencia, muy adecuado para capacidades de elevación más grandes: en ciertas posiciones de la pluma, esto permite que la grúa incluso deje atrás algunas unidades de ocho ejes. El equipo de Emil Egger AG también considera que el exclusivo sistema de cámara Tadano Surround View, que muestra tanto las longitudes de extensión máximas posibles para los estabilizadores como el radio de giro de cola del contrapeso, es una ventaja importante. De hecho, Tadano Surround View facilita significativamente la ubicación óptima de la grúa en los lugares de trabajo. Además, el sistema brinda asistencia en la carretera al facilitar que los operadores de grúas noten a los peatones y ciclistas al girar.

Otro factor decisivo en la decisión de compra de la empresa fue el vehículo compacto



De izda. a drcha: Beat Brändli, Max Frei, Adrian Grepper, Jonas Bösch

y la excelente maniobrabilidad resultante en condiciones de trabajo reducidas. “Gracias a estas características, utilizaremos la AC 7.450-1 principalmente para montar grúas de construcción, así como para trabajos de construcción de hormigón y modulares”, explica Michael Egger, quien también señala que está siguiendo la fusión entre Tadano y Demag con gran interés y ve que el proyecto

OneTadano está en el camino correcto: “Tenemos varias grúas de Lauf y Zweibrücken, incluidas una AC 500-8 y una ATF 130. Estamos muy entusiasmados con lo que podemos esperar de Tadano en el futuro.”

Para Emil Egger AG, la próxima compra será un Tadano AC 5.160-1 y que se entregará en abril de 2022.

Convención de IPAF: centrada en seguridad

Este año la Convención de IPAF se ha celebrado el día 10 de marzo en Londres con el acento puesto en la seguridad. Han sido diversas las ponencias centradas en seguridad en alturas, desde el punto de vista jurídico, de qué hacer en caso de accidente, reporte de accidentes, para estudiar los casos y poder evitarlos, seguridad en las plataformas de baja altura, el cambio de comportamiento hacia la seguridad, los avances de IPAF en este sentido, el punto de vista del constructor y una mesa redonda con los principales alquiladores del sector.

Os dejamos las ideas principales de cada ponencia.



Peter Douglas, CEO de IPAF

MARK KEILY

Director SHEQ en Sunbet Rentals

BRIAN PARKER

Director de seguridad y técnico en IPAF

PRESENTARON EL NUEVO COMITÉ INTERNACIONAL DE SEGURIDAD EN IPAF Y LA PONENCIA “REPORTE DE ACCIDENTES”



Durante el Summit de IPAF, la primera de las ponencias fue para hablar sobre el portal de accidentes de IPAF y su reporte sobre los mismos.

Durante muchos años, la gente iba a trabajar y no sabía si volvería, porque las condiciones laborales no eran las adecuadas.

Como dice el Sr. Keily, IPAF es seguridad. “Todos los que formamos el sector, nos preocupamos por la seguridad” explicó.

IPAF cuenta con muchos Comités:

- Comité técnico de fabricantes
- Grupo de formación internacional
- Comité de formación
- Comité de plataformas sobre mástil
- IPAF Rental +
- ePAL
- Otros grupos

El nuevo comité internacional se dedica al desarrollo de una red de especialista que cubre todo el sector, que consigue que el reportar los accidentes se haya convertido en un proceso más transparente, que hace que las lecciones aprendidas se compartan y se estudien, así como analizar las oportunidades de formación con nuevos programas.

Se identifican áreas comunes para mejorar de forma continua. El objetivo es reducir los accidentes en altura.

En los objetivos se encuentra el dar un mayor énfasis a los riesgos de las empresas de alquiler.

Se ocupan del reporte global de accidentes de IPAF. Cualquier empresa que tenga un accidente puede reportar el mismo, de manera anónima, es muy importante destacar este dato, es anónimo, pero sirve para estudiar el accidente y tratar de prevenir esos accidentes y aprender de ellos.

Existe un Portal de accidentes que se puede consultar.

Además, están desarrollando una Guía sobre este tema.

Brian Parker se centró en dar los datos que han recibido y analizado, recordando que a través de la APP se pueden reportar accidentes.

El objetivo es tratar de evitar los accidentes, y eso depende de todos lo que formamos el sector.

Los datos del estudio de accidentes reflejan una realidad: siguen pasando accidentes.

De 584 accidentes: 316 fueron accidentes serios; 1295 accidentes menores, pero esto deriva en casi accidentes que no llegan a pasar, pero que podrían haberse convertido en accidentes graves.

Animó a la audiencia a reportar los accidentes, así como a todas las empresas que forman el sector.

En su Campaña para el 2022, el lema es: ¡Don't fall for it! (¡No caigas en eso!)

Según el estudio, el total de accidentes por año ha bajado del 21% a 19%.

En los tipos 1a/3a, la mayoría de los accidentes es por extralimitarse en un 70%, algo que se podía haber evitado fácilmente.

De la categoría 1b de brazo, la causa mayor de accidentes es no llevar arnés en un 50%, algo que se puede evitar también fácilmente. En las plataformas estáticas, un 53% de la causa de accidentes es por no llevar arnés y un 15% por ser golpeado por algún objeto. Se han reportado 132 muertes en 20 países de 2012 a 2021.

MADELEINE ABAS

QUÉ HACER EN CASO DE ACCIDENTE

Madeleine Abas, socia sénior de Osborn Abas Hunt, presentó un estudio sobre un accidente. Destacó la importancia de actuar en cuanto se comunique el accidente, ella lo denominó “la hora dorada” el tiempo justo después de que ocurre el accidente.

La Sra. Abas contó que su primera experiencia recibiendo una llamada sobre un accidente, derivó en otro accidente esta vez mortal. Por ello, destacó que es esencial tener un plan de emergencia, asegurar el área, informar a los servicios de emergencia, y que la



gente esté formada para saber qué hacer en caso de accidente.

Para ella es de vital importancia investigar los hechos del accidente, que la dirección esté informada del mismo, saber si hay que avisar a las autoridades competentes. Resaltó el hecho de que los directivos de las empresas no conocen el procedimiento en caso de accidente y a quien hay que avisar. En caso de muerte, por supuesto siempre.

Para ella cuando ocurren accidentes, además de centrarse en lo que pasó, hay que tener en cuenta cómo se podía haber evitado e implementar esos procesos para que no se vuelvan a repetir accidentes de ese tipo.

REMI HEIDELBERGER

INNOVACIONES DE HAULOTTE GROUP: "SAFETY IS KEY"



El Sr. Heidelbergger ofreció una perspectiva desde el punto de vista de los fabricantes. Habló sobre la fuerte apuesta de Haulotte por la seguridad, explicó los desarrollos en innovación que se ha incluido en toda la gama de máquinas Haulotte, y su apuesta por ser el fabricante más seguro del sector.

Haulotte fue de los primeros fabricantes por apostar por la electrificación de las máquinas, y dijo que la seguridad la llevan en su ADN. Para ellos es esencial fabricar equipos seguros. Algunas de las innovaciones en seguridad que incluyen son los sistemas de protección secundarios y todos los sistemas que incluye.

JONATHAN DAWSON

Director General de Power Towers

LOW LEVEL ACCESS: PLATAFORMAS DE BAJA ALTURA



Una ponencia muy esclarecedora de los beneficios de utilizar las plataformas de baja altura frente a otros sistemas, su rentabilidad y mejoras que se han llevado a cabo en seguridad en la industria y, en particular, la seguridad en alturas inferiores a 6 m.

En las obras se sigue trabajando con escaleras, un invento de 1880, que sigue vigente y muchos trabajadores se siguen subiendo a la escalera para hacer trabajos, pero está demostrado que es más rentable y segura una plataforma de baja altura que una escalera. Añadió que los empresarios tienen que velar por la seguridad de sus trabajadores y encontrar medios más seguros que la escalera, cuando hay otros mucho más seguros como las plataformas.

En el Reino Unido se ha hecho un estudio para saber lo que le cuesta a la industria los dolores musculoesqueléticos en la construcción: 5 millones de horas y mil millones de libras esterlinas al año.

El Sr. Dawson recalcó la necesidad de que se realice un cambio hacia los sistemas de acceso seguros como son las plataformas de baja altura.

No sólo se ahorran costes, sino que si se quiere trabajar por la sostenibilidad, este es el camino. Señaló la necesidad de que la familiarización y capacitación sean más sencillas en comparación con las escaleras o la torre de andamios.

DR. SHAUN LUNDY

Director de Estrategia e Innovación de Tetra Consulting

COMPORTAMIENTO SEGURO



El Dr. Shaun Lundy, Director de Estrategia e Innovación de Tetra Consulting, hizo una presentación sobre seguridad y comportamiento en "Una fuerza laboral cambiante y lo que significa para la seguridad".

Hay que innovar sobre lo que pensamos sobre salud y seguridad de cara a reducir las tasas de accidentes, que siguen siendo muy altas. Destacó la falta de personal a la que se enfrenta el sector, porque los jóvenes lo ven poco atractivo y no hay gente preparada.

Resaltó la importancia de dar más luz a la salud mental, ética empresarial y profesional.

Dijo que deberíamos centrarnos en lo positivo sobre lo negativo y en la ética sobre la burocracia, y evaluar todos los riesgos, poniendo más hincapié en los riesgos mayores.

Expuso como algo clave la cultura del liderazgo y el importante papel de líder en la empresa, y empleados que aporten.

Alentó a evitar el "pensamiento grupal" y ser más abiertos y democráticos en nuestros objetivos.

OANA SAMOILA

Gerente de ventas de cuentas clave en AlmaCrawler

CÓMO NARRAR ENFOCADO A LA SEGURIDAD



Oana Samoila realizó una interesante exposición sobre la forma en la que aprende la mente humana. Explicó que los humanos aprenden a través de métodos visuales, auditivos y cinestésicos.

Resaltó cuan importante es saber contar algo para que le llegue a la audiencia, recordando que siempre que se incluyan anécdotas y una historia en lo que vas a contar llegarás a tu audiencia de forma más eficaz, ya que el cerebro asimila mejor la información. Con una historia, la información es retenida más fácilmente. Y animó a la audiencia a probar estos métodos cuando forman a las personas para que la formación sea más efectiva y fácil de asimilar por parte de los alumnos.

La narración de historias también brinda una oportunidad para la experimentación sin riesgos, y que la persona se ponga en lugar del que cuenta la historia y que piense que hubiese hecho él en su lugar.

La narración crea compromiso, promueve la retención y la recuperación.

MARTIN HALL

Director de Salud y Medio Ambiente del contratista Morgan Sindall-Safety

PERSPECTIVAS DEL CONTRATISTA

Martin Hall, Director de Salud y Medio Ambiente del contratista Morgan Sindall-Safety, nombró los desafíos a los que se enfrentan



tan los contratistas a la hora de trabajar con maquinaria, haciendo especial hincapié en los objetos caídos, la lucha contra las malas prácticas de seguridad en los sitios y los problemas con el "desvanecimiento de las habilidades", incluso entre los operadores y supervisores capacitados y experimentados.

Animó a la industria a superar los "estándares mínimos" de seguridad.

Señaló la falta de conocimiento de muchos usuarios sobre los riesgos que existen al trabajar con maquinaria, e incluso los experimentados, que piensan que nada les puede ocurrir a ellos.

Hall se centró en los riesgos de la caída de objetos y materiales, incluidas las zonas de exclusión diseñadas adecuadamente. Agregó: "En lugar de cero accidentes, estamos cambiando el énfasis a 100% seguro".

PAUL RODDIS

Director de Formación de IPAF

INFORMES DE AVANCES EN IPAF

Paul Roddis, director de formación de IPAF, presentó una cronología de los avances en la formación de IPAF, destacando la aceleración en la producción de nuevos cursos de formación y las innovaciones digitales en los últimos años, especialmente durante la pandemia, cuando la comodidad, la flexibilidad y el aprendizaje a distancia ayudaron a aumentar la adopción de la oferta de formación global de IPAF.

Explicó lo importante que ha sido el portal de informes de accidentes de IPAF y los datos recopilados para ayudar a dirigir los recursos e influir en el contenido de todas las actualizaciones de formación en los últimos años. Dijo que IPAF necesita "cambiar la mentali-



dad de la gente" en lo que respecta a la familiarización, ya que es fundamental para la seguridad y enseña conocimientos valiosos que no se pueden impartir a través de la formación estandarizada de los operadores.

Se reservó un elogio especial para la nueva aplicación móvil ePAL para operadores y gerentes, lanzada el año pasado y la describió como "quizás la mayor innovación que haya presentado IPAF".

Los desafíos pendientes para la capacitación de IPAF incluyen mantenerse al tanto de los cambios y actualizaciones en 63 variaciones del curso para operadores de IPAF en 14 idiomas diferentes, en un contexto de crecimiento fuerte y sostenido de la demanda en los últimos diez años. Otro desafío clave es replicar ese crecimiento para la capacitación de operadores cuando se trata del curso PEMP para gerentes de IPAF.

Dio ejemplos de operadores capacitados que lo hacían mal, y gerentes que no sabían que estaba mal, y operadores capacitados que señalaban errores en la planificación y la gestión y que no eran escuchados. "Claramente, nunca vamos a alcanzar nuestra meta de cero caídas, a menos que actuemos sobre este tema", concluyó. "Necesitamos que todos, empresas de alquiler, empresas de capacitación, operadores, gerentes y, en última instancia, contratistas, capaciten a su gente adecuadamente".

MESA REDONDA 2022 EN LA CUMBRE DE IPAF

La mesa redonda, dirigida por Murray Pollok, se formó por 4 empresarios del sector del alquiler en Europa: Pedro Torres, CEO de Riwal, Andy Studdert, ex presidente y director ejecutivo de IPAF, Paul Rankin, Powered Access Division, director de operaciones de LOXAM y Will Temple, director de acceso motorizado de Sunbelt Rentals.

Pedro Torres, CEO de Riwal destacó la necesidad de que los directivos de las empresas estén al tanto de los accidentes que ocurren. Que reciban esos datos mensualmente de modo que con ese conocimiento puedan trasladarlo a su empresa para evitar accidentes, y seguir trabajando en la cultura de seguridad: En Riwal cuentan con KPIs de seguridad, "Tenemos reuniones semanales en las que hablamos de seguridad, tenemos legislación de seguridad y también tenemos una matriz de escaladas de seguridad, le damos valor a la seguridad, porque en el fondo, alquilamos seguridad, no solo alquilamos máquinas". El contar con los informes de accidentes y, tenerlo por países ayudará a las empresas a mejorar". Señaló la cantidad de operarios que manejan diariamente a nivel mundial una plataforma y la necesidad de seguir trabajando para hacer esta industria segura.

Will Temple, director de acceso de Sunbelt Rentals, destacó la necesidad de desarrollar en la empresa un entorno de seguridad y confianza, que empiece desde la gerencia, si los empleados ven que los directivos se implican, ellos lo harán. Hay que dar el mensaje de seguridad desde arriba. Explicó que en su empresa estudian los accidentes ocurridos para saber en qué han fallado y prevenir en próximas actuaciones. Señaló la necesidad de trasladar la importancia de la formación de seguridad a los clientes, que es de donde hay riesgo de accidentes.



Andy Studdert, ex presidente y director ejecutivo de IPAF, resaltó la idea de ir centrándose en un problema a la vez y si se ha demostrado que la mayoría de los accidentes se producen porque no se lleva a cabo, sería necesario centrarse primero en eso para luego ir avanzando en resolver el siguiente problema. Recordó que hay mucha gente nueva en la industria, y que la sociedad va cambiando y hay que saber adaptarse a esos cambios, cambiar el mensaje para llegar a toda la gente, la que estaba hace 10 años y la que llega nueva.

Paul Rankin, Powered Access Division, director de operaciones de LOXAM, explicó el compromiso como directivos de saber lo que se hace mal o no y saber cambiar las culturas empresariales. Para él la formación de plataformas de menos altura debería diferenciarse de las de gran altura.

Karin Nars, Nueva Presidenta de IPAF

Karin Nars ha sido nombrada Presidenta de IPAF, sustituyendo a Norty Turner, que ha ejercido como Presidente de IPAF durante dos años y medio.

En el discurso de su investidura, Karin destacó el trabajo realizado tanto por Norty Turner como por Peter Douglas y el trabajo realizado durante la pandemia, haciendo que IPAF salga de este momento más fuerte que nunca.

Recordó los retos a los que se enfrenta Europa con esta crisis que estamos atravesando con los conflictos bélicos y alentó a que se lleve a cabo una cooperación de todas las partes. IPAF es una organización global que

trabaja para la seguridad, es el objetivo de la organización, “el hacer que todo el que trabaja en alturas, vuelva casa seguro”.

En su nuevo puesto y en los próximos tres se centrará en digitalizar los procesos, desarrollar la APP de IPAF y dar más tráfico al portal de accidentes, porque de este modo se podrán evitar accidentes.

“Es deber de todos y su responsabilidad trabajar por la seguridad en alturas”, resaltó Karin Nars, además de sentirse orgullosa ser la primera mujer presidenta de IPAF. Su padre fue presidente de IPAF y siempre le ánimo a trabajar duro y perseguir sus sueños. Y es lo que está haciendo.

Por su parte, dejando el cargo, Norty Turner destacó las acciones que se han llevado a cabo durante su mandato, cuyo primer objetivo con el Covid fue ayudar a los socios a sobrevivir, después enfocarse en la sostenibilidad, desarrollar PAL+ y fomentar que los jóvenes empiecen a formar parte de éste con la formación de 45 jóvenes.

Su objetivo de que al menos el 50% de los ingresos de IPAF viniesen de fuera del Reino Unido todavía no se ha conseguido, pero siguen trabajando en ello.

Resaltó lo orgulloso que se siente de haber sido presidente de IPAF y deseó lo mejor a la nueva Presidenta.



Karin Nars ha sido nombrada Presidenta de IPAF, sustituyendo a Norty Turner



Izda. a drcha. Norty Turner, Karin Nars, Peter Douglas y Karel Huijser

Premios IAPA de IPAF 2022: conoce a los ganadores

IPAF celebró anoche en una Cena de Gala la entrega de los Premios IAPA, después de su cumbre.



Los premiados son los siguientes:

PRODUCTO DEL AÑO: BRAZOS AUTOPROPULSADOS

GANADOR JLG: pluma autonivelante 670SJ

Otras nominaciones fueron:
AlmaCrawler: brazo sobre orugas B1890 EVO Quick-Pro
Dingli – brazo telescópico BT30RT
Plataforma elevadora Haulotte – SIGMA 16
Platform Basket – Unidad ferroviaria RR9200
Snorkel – elevador de brazo eléctrico A46JRTE
Teupen – LEO39GTplus elevador de araña

PRODUCTO DEL AÑO: ELEVADORES DE TIJERA Y MÁSTILES VERTICALES

GANADOR JLG – Tijera totalmente eléctrica DaVinci

Otras nominaciones fueron:
Airo – XL20RTE tijera de plataforma grande
GMG – Plataforma Ultra 94-ERT
Haulotte – Pulseo RT eléctricas
Snorkel – S2755RTE compacto RT

PRODUCTO DEL AÑO: ELEVADORES DE MÁSTIL/ POLIPASTOS

GANADOR: Fraco (Torgar) – PL-20 EXT 2V

Otras nominaciones fueron:
Ciclo Fapril (Elevek) – SL20 todo en uno
Maber – Montacargas de construcción MBA2000-EU
Scanclimber – Riel deslizante

PRODUCTO DEL AÑO: PLATAFORMA MONTADA EN VEHÍCULO/REMOLQUE

GANADOR: Dinolift, sobre camión híbrido 230VTH

Otras nominaciones fueron:
Multitel Pagliero – Sobre camión MZ 350
Socage: sobre camión ForSte 24D Speed

PREMIO A LA SOSTENIBILIDAD

GANADOR: Riwal – Levantamiento de la estrategia de sostenibilidad

Otras nominaciones fueron:
Hoogwerkt – Alquiler eléctrico y digital
JLG – Kit de conversión eléctrica
MEC – Sistema de Contención de Fugas
Nationwide Platforms – Iniciativas Ambientales

EMPRESA DE ALQUILER DE ACCESO DEL AÑO

GANADOR: Joly Location, Francia

Otras nominaciones fueron:
Advanced Access Platforms, Reino Unido
Kranpunkten, Suecia
Mills, Brasil
Nationwide Platforms, Reino Unido
UKTH Group, Reino Unido

CONTRIBUCIÓN AL TRABAJO SEGURO EN ALTURA

GANADOR Nationwide Platforms – Iniciativas de seguridad

Otras nominaciones fueron:
Genie – Formación en línea
Halo4Safety – Casco de protección Halo
Hinowa – Dispositivos y componentes de seguridad

PREMIO DESARROLLO DIGITAL

GANADOR: Serious Labs – Conversión de tarjeta PAL

Otras nominaciones fueron:
AFI – Aplicación de alquiler de PEMP
Alimak – Proyecto BIM
Cramo – Equipos
Manlift Oriente Medio: Portal y aplicación My Manlift
Nationwide Platforms: Conjunto de aplicaciones myNationwidePlatforms

PREMIO DE TECNOLOGÍA INNOVADORA IAPA

GANADOR: CTE – Sistema de estabilidad S3 EVO

Otras nominaciones fueron:
Kiwitron – Kiwi eye
Nest Rentals (Mills)– Nest Express
Snorkel – Mega boom 2100SJ
Tech EQSS: Protección secundaria de OverWatch

CENTRO DE FORMACIÓN IPAF DEL AÑO

GANADOR: AST GmbH, Alemania

Otras nominaciones fueron:
Molinos, Brasil
Nationwide Platforms, Reino Unido
Grupo UKTH, Reino Unido

INSTRUCTOR DE FORMACIÓN IPAF DEL AÑO

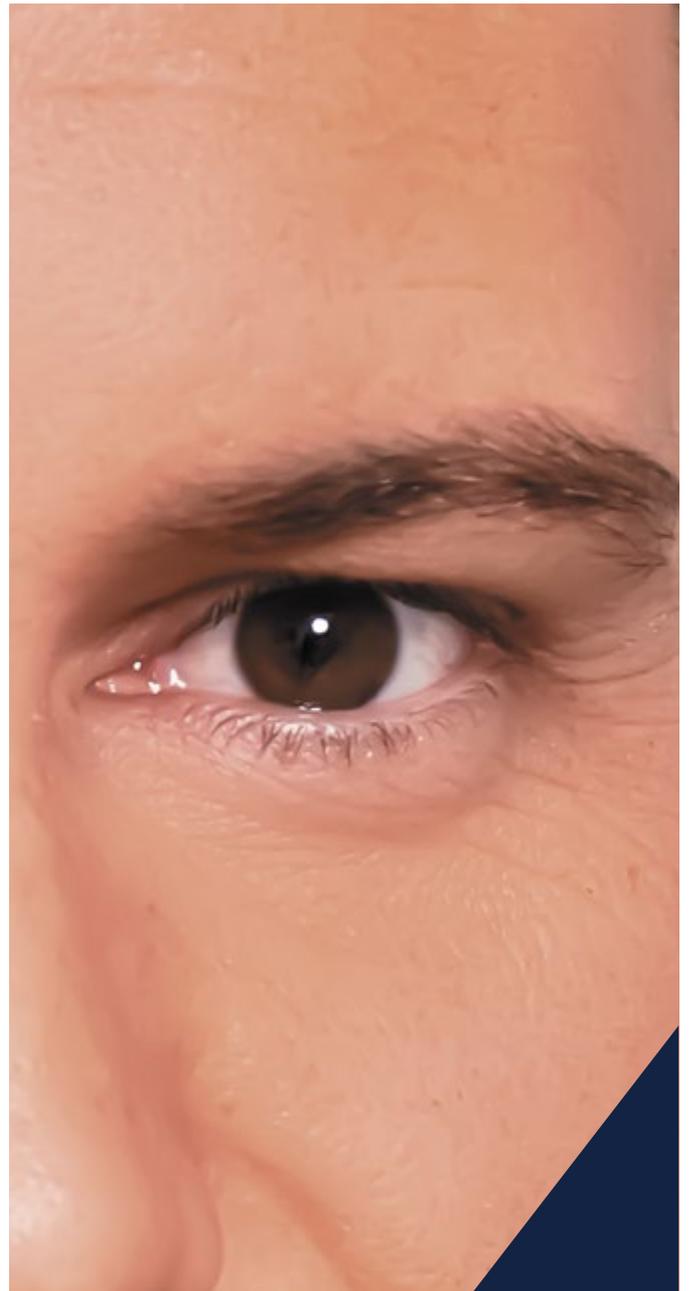
GANADOR: Phil Drayton, Nationwide Platforms

Otras nominaciones fueron:
Anna Sarah Costa Morais, Mills
Rob Foster, 2 Start Training

PREMIO A LA TRAYECTORIA

Para Chris Wraith de Access Safety Management y responsable de seguridad de Vertikal Days. por su trabajo de desarrollo de seguridad en Nationwide Platforms, IPAF y ahora en su propia empresa ASM.

Los premios se abrieron con la proyección de un vídeo en memoria de todas las que hemos perdido de la industria del acceso en los últimos 18 meses.



**Desde el diseño
a la entrega
de nuestras plataformas,
CUIDAMOS AL MÁXIMO
LOS DETALLES.**

MULTITEL
SINCE 1911

WWW.MULTITELGROUP.COM

2022 10 MARCH
IPAE summit





NOTICIAS DEL SECTOR



THE POWER TO BUILD HERE.



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

The power to bring you here.

KOHLER
IN POWER. SINCE 1920.



Carretillas Manitou

Alquileres Vega incorpora a su flota nuevos equipos Manitou MC 25-4

La compañía asturiana de alquiler de maquinaria recibe 10 unidades del nuevo modelo de carretilla elevadora 4x4 Manitou MC 25-4 ST5.

Alquileres Vega, una de las empresas referentes en el alquiler de maquinaria con más de 40 años de experiencia en el sector, continúa en el camino de la excelencia y mejora continua con el objetivo de proporcionar a sus clientes el mejor servicio con las últimas novedades, tecnología y seguridad en maquinaria.

En la actualidad, la compañía proporciona servicios de alquiler y venta de maquinaria, así como alquiler de furgonetas, vehículos industriales y vehículos de pasajeros. El amplio catálogo de productos de los que dispone Alquileres Vega le permite atender las necesidades de los sectores de la construcción, obra civil, industria, energía, elevación y manipulación, transporte, logística, eventos y jardinería.

Carlos Díaz, CEO de Alquileres Vega comenta a Movicarga: “Ser líder en el mercado del alquiler de maquinaria te exige mantenerse en alerta y evita que te relajés, queriendo mejorar cada día para



alcanzar la excelencia en todos nuestros procesos. Confiamos en las mejores marcas para ofrecer la más alta calidad en el alquiler de maquinaria y ponemos a disposición de nuestros clientes un amplio catálogo de maquinaria y herramientas continuamente actualizado”.

EN LA ACTUALIDAD, LA COMPAÑÍA PROPORCIONA SERVICIOS DE ALQUILER Y VENTA DE MAQUINARIA, ASÍ COMO ALQUILER DE FURGONETAS, VEHÍCULOS INDUSTRIALES Y VEHÍCULOS DE PASAJEROS. EL AMPLIO CATÁLOGO DE PRODUCTOS DE LOS QUE DISPONE ALQUILERES VEGA LE PERMITE ATENDER LAS NECESIDADES DE LOS SECTORES DE LA CONSTRUCCIÓN, OBRA CIVIL, INDUSTRIA, ENERGÍA, ELEVACIÓN Y MANIPULACIÓN, TRANSPORTE, LOGÍSTICA, EVENTOS Y JARDINERÍA.

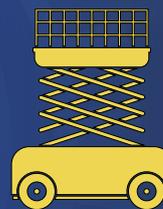


ALKORA
GRUPO VERSPIEREN

EXPERTOS EN SEGUROS DE
MAQUINARIA



GRÚAS MÓVILES



PLATAFORMAS ELEVADORAS
Y OTRA MAQUINARIA MÓVIL



CARRETILLAS

Consulte a nuestros
profesionales con **más**
de **30 años de experiencia**

915 179 080

alkoramad@alkora.es

www.alkora.es

Alkora EBS Correduría de Seguros y Reaseguros S.A.U.

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

Cema Baterías acoge en Andalucía una de las mayores instalaciones de almacenaje de toda la península ibérica

En mitad de la crisis logística mundial actual, Rafa Fernández, fundador y CEO de CEMA Baterías, ha logrado alcanzar uno de los mayores retos para el sector de la energía en Andalucía con esta ambiciosa construcción de suelo industrial de 6.000m².

CEMA Baterías será la empresa que explote este centro logístico multidireccional que albergará el mayor stock de baterías de la región, con una capacidad inicial de 5.000 pallets.

Andalucía acogerá el mayor centro logístico de baterías a mediados de este 2022. En mitad de una crisis logística mundial, la ambiciosa construcción de estas instalaciones será el complejo más importante del sector de las baterías en la región hasta la fecha y se convertirá en uno de los más importantes de la península Ibérica.

CEMA Baterías será quien explote este espacio de más de 6.000m² de suelo industrial. El centro de almacenaje contará en una primera fase con 3.500m² construidos, los cuales se destinarán a un almacén logístico, además tendrá 500m² de oficinas y cinco muelles de carga y descarga. Por otro lado, y en una segunda fase, contará con 2.000m² extras para continuar con la expansión internacional de la compañía. El centro, que estará justo a pie de las circunvalaciones SE-30 y SE-40, tendrá capacidad de más de 5.000 pallets de baterías, que actualmente llegan de continentes como Asia, Europa y Estados Unidos.

Este ambicioso proyecto apuesta firmemente por la última tecnología en logística, la cual proporciona una trazabilidad del producto completa y garantiza un FIFO (Primera Entrada, Primera Salida) que lleva el control de cada pedido y mercancía hasta el más mínimo detalle. "Proporcionaremos con ello el más rápido servicio a todos los clientes tanto nacionales como internacionales", explica Rafa Fernández, fundador y CEO de la empresa.



Además, y como novedad, este centro estará cardioprotegido y todos sus empleados contarán con formación adecuada y específica para el uso de desfibriladores.

CEMA Baterías, que cuenta también con sede en Portugal, ha logrado duplicar cada año su nivel de facturación gracias a la superación de la propia empresa y es por eso que es considerada como empresa gacela por su rápido crecimiento en tan poco tiempo. La compañía se encuentra actualmente en el pódium de las empresas nacionales más importantes de importación, distribución y exportación de baterías.

"Me siento muy orgulloso de anunciar esta gran noticia, para nosotros es dar un gran paso hacia nuestros siempre ambiciosos objetivos de crecimiento. Estamos convencidos que, con estas nuevas instalaciones, estos nuevos sistemas logísticos y sobre todo con el gran equipo que hemos formado prácticamente en todo el mundo, seremos mucho más competitivos y ágiles", concluye Rafa.

Multitel Pagliero presenta a su nuevo gerente de distribución

Multitel Pagliero agrega un nuevo recurso importante a su equipo de ventas internacionales: Mirko Rebuzzi es el nuevo Gerente de Distribución. Trabjará en estrecha colaboración con la organización actual, reportando a Roberto Marangoni, Director de Marketing Global y Ventas Internacionales. Como responsable de todos los aspectos de las ventas de distribución, Rebuzzi apoyará a los distribuidores existentes y también se centrará en el desarrollo de la red. Su papel es nuevo y permitirá a la empresa centrarse más en los distribuidores y los mercados potenciales.

Mirko Rebuzzi se une a Multitel Pagliero después de una larga experiencia en ventas, primero con CTE – donde desempeñó una labor

durante 15 años como Gerente de Ventas Territorial - y más recientemente con JLG, donde ha sido Gerente de Cuentas durante los últimos 9 años.

Mirko Rebuzzi comenta: "Estoy muy contento de aprovechar esta nueva y emocionante oportunidad. Nuestra presencia actual en los mercados internacionales solo puede consolidarse y mejorarse, mientras que la gama de productos de Multitel Pagliero abrirá otros nuevos".

Entusiasmado Roberto Marangoni, que acoge a Mirko Rebuzzi como "un profesional capaz de contribuir al crecimiento del valor de nuestra marca".



De izquierda a derecha Mirko Rebuzzi y Roberto Marangoni

Ulma estrena el Construction book

ULMA acaba de editar el Construction book que recoge algunos de los proyectos más destacados de los últimos años y en el que ya avanzan un nuevo eslogan y un nuevo diseño gráfico. Su esencia de marca sigue siendo la misma, no es algo que quieran cambiar porque el protagonismo lo seguís teniendo vosotros, sus clientes.

¡Estamos de estreno!

Se trata de cómo nos veis, de qué forma queréis trabajar con las personas de ULMA. Y esa relación de cercanía que sabemos que tienen en Ulma porque así se lo hacéis transmitir, esa confianza que les demostráis y que hace que todos en Ulma se sientan cómodos trabajando juntos en vuestros proyectos: esa es su fortaleza.

En ULMA siguen evolucionando para ser más competitivos, para estar más cerca de sus clientes, para seguir construyendo vuestra confianza. Adaptan su imagen y su mensaje, pero manteniendo su naturaleza y sus orígenes.

En Ulma quieren seguir mejorando, a través del desarrollo de sistemas y soluciones eficientes y más sostenibles, utilizando la digitalización y desarrollando procesos más eficientes para mejorar la productividad, para poder ofrecer al fin y al cabo mejores servicios, productos, soluciones. Y para ello, también es necesario que ese crecimiento quede reflejado en su marca.

Han definido una idea que refleja su propósito como compañía, y, además, define de manera clara y determinada lo que son y lo que ofrecen: It's all about trust, El valor de la confianza.

"Tener la confianza de que os ayudaremos a hacer realidad vuestros proyectos. Ese es nuestro objetivo cada día. Y hacerlo desde la cercanía, dando una respuesta eficaz y rápida desde cualquier lugar del mundo e implicándonos para ofrecer todos los productos y servicios necesarios. Así, desde la experiencia, el conocimiento y la innovación constante, hacer que os sintáis seguros cuando llevéis a cabo vuestro proyecto con nosotros.

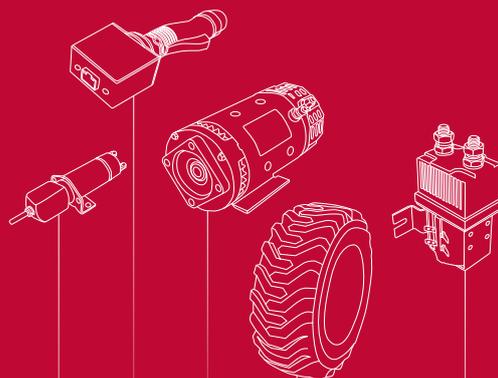
Un equipo que entiende la cercanía y la flexibilidad como claves del éxito, listo para asesoraros en todo momento de manera personalizada, a vuestro lado desde el inicio al final de cada proyecto, desde el diseño del encofrado y el andamio, hasta el suministro a tiempo del material, el servicio logístico y la supervisión en obra. Y hacerlo con un conocimiento profundo del producto y los mercados en los que operáis, con el fin de poder adaptarnos a todos vuestros requerimientos y encontrar, juntos, la mejor solución.

En definitiva, dar lo mejor de nosotros para que tengáis la certeza de que todo saldrá bien. Eso es confianza", añaden desde Ulma.

¡Descubre nuestro nuevo Construction Book!



↑↑ 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

Manitou celebra su Convención Ibérica de Servicio Postventa 2022

Durante la semana del 8 al 11 de marzo, las instalaciones de Manitou España en Alcalá de Henares han acogido a los representantes del servicio postventa y recambios de todas las empresas distribuidoras de la marca en España y Portugal.

Manitou vuelve a celebrar la Convención Ibérica de Servicio Posventa que este año ha reunido a 75 asistentes pertenecientes al servicio posventa de la empresa y de su red ibérica de concesionarios.

La Convención se dividió en dos sesiones enfocadas a cada uno de los mercados (español y portugués). Ambas sesiones se iniciaron con la exposición de los resultados de 2021, continuando con un detalle de las acciones realizadas durante ese año y los proyectos y nuevos productos previstos para 2022. A continuación, se enfocaron temas más concretos del servicio Postventa como son los indicadores principales (KPIs) de la actividad de postventa, evolución técnica de las máquinas, calidad de servicio, formación, extensiones de garantía y el lanzamiento del paquete de servicios Easy Care (que incluye financiación, extensión de garantía y conectividad) y recambios.

Al final de cada sesión se premió a los concesionarios que han destacado en cada área. Los concesionarios españoles premiados fueron: Comercial Peña Torres, por la gestión de extensiones de garantía compromiso MANIPLUS, Maquinaria Calderón, por la gestión de garantías RG30, ITT CM93, por la consecución de objetivos de ventas en recambios, y CEMA Maquinaria, por la consecución de objetivos de ventas de accesorios. Los concesionarios portugueses premiados fueron: Empilhadores de Portu-



gal Algarve en las categorías Máquinas Conectadas, Equipamiento técnico de Servicio y la consecución de objetivos de ventas de accesorios, y 2 AB, por la gestión de garantías RG30 y la consecución de objetivos de ventas en recambios.

De destacar también la celebración del día internacional de la mujer, el día 8, con la entrega de flores a todas las mujeres presentes en el evento.

Para favorecer intercambio de información y conocimiento entre los asistentes se programaron también distintas actividades de ocio y workshops.

“Estamos orgullosos del creciente compromiso de la red Manitou en cuanto a calidad de servicio y formación continua” afirma Javier Ortega, Responsable Postventa para España y Portugal y añade “El objetivo de este 2022 es incrementar la satisfacción del cliente, impulsándonos en las extensiones de garantía y las máquinas conectadas”.

Enrique Álvarez, responsable de recambios a nivel ibérico entrevisté un 2022 muy positivo “Manitou tiene el objetivo de batir el récord de facturación de recambios y accesorios este año con cifras que no se registraban desde la crisis de 2008”.



TVH



**TODOS
LOS MODELOS
TODAS
LAS MARCAS**

MÁS INFORMACIÓN:
www.tvh.com/recambios
Consúltanos sin compromiso



**GRAN STOCK
DE RECAMBIOS
MULTIMARCA CON
ENTREGA DIARIA.**

TVH PARTS NV

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

Tadano entrega su nueva grúa modelo HK 4.050-1 a Pichler

Tadano lanzó el nuevo HK 4.050-1 como continuación del exitoso modelo HK 40. Y la nueva grúa logra superar a su excelente predecesora en casi todas las disciplinas. Esto es lo que convenció a Franz Pichler, una empresa de alquiler de grúas montadas en camión de la Baja Austria, que se aseguró uno de los primeros modelos de la nueva generación.



Franz Pichler con sus dos hijos Florian Pichler y Matthias Pichler

TAXI SOBRE CUATRO EJES

El Tadano HK 4.050-1 recientemente desarrollado ofrece todo lo que los operadores de grúas esperan de una grúa montada en camión, y mucho más. La grúa de 4 ejes ofrece aún más capacidad de carga, una gama amplia de características prácticas y funciones de asistencia y, por último, pero no menos importante, excelentes características de conducción. Franz Pichler, propietario de la empresa de alquiler de grúas del mismo nombre, fue uno de los primeros en probar la última gama de grúas montadas en camión de Tadano. Pichler encargó su HK con una extensión de pluma de 9 metros, bloque de gancho de 3,5 toneladas y mando a distancia por radio. Para él, las ventajas de la nueva generación son obvias: "La HK 4.050-1 es la grúa taxi perfecta. Es incluso más potente que su predecesora y muy económica gracias al concepto de doble motor. Ahora que también cuenta con un estabilizador H, la grúa es la opción número uno en los sitios de construcción donde el espacio es cada vez más reducido".

FLEXIBLE Y CONFIABLE

Dado que el estabilizador H permite extender diferentes anchos de estabilizador para cada estabilizador individual, el HK 4.050-1 puede adaptarse de manera flexible a las respectivas condiciones del sitio. Además, ofrece una comodidad aún mayor en lo que respecta al funcionamiento del estabilizador, ya que se puede reajustar verticalmente desde la cabina superior. Esto significa que ya no es necesario salir de la cabina para volver a nivelar la grúa, lo que también hace que la experiencia sea más segura para el conductor de la grúa.

El HK 4.050-1 también cuenta con un impresionante concepto de propulsión y motor: los dos ejes motrices significan que se beneficia de una tracción aún mayor, incluso en malas condiciones de la carretera. Y en cuanto al eje trasero direccional, esto hace que la grúa sea muy maniobrable, de modo que incluso los caminos de acceso estrechos pueden abordarse con facilidad. Los ejes y las funciones de trabajo son accionados por dos motores. Tener motores separados para la superestructura y el portaequipajes no solo reduce el consumo de combustible, sino que también optimiza los intervalos de mantenimiento. Otra característica que influyó en la decisión de Franz Pichler: "Tener un motor que impulsa la grúa de A a B y otro motor que impulsa la pluma y la superestructura. Esto significa que la grúa se puede operar de manera particularmente eficiente".

Para Franz Pichler, la HK 4.050-1 es una verdadera carrera de resistencia: una grúa rápida, compacta y maniobrable que es lo suficientemente potente como para manejar las tareas típicas del día a día. Con una capacidad de elevación de 50 toneladas, la nueva generación se beneficia de un 25 % más de "potencia" que su predecesora. Estaba claro que Pichler quería probar su nueva pieza de kit lo antes posible, por lo que no había que perder el tiempo una vez que se recogió la grúa, como explica Pichler: "La primera tarea ya estaba esperando en el camino de regreso de Lauf a Kirchschlag, con piezas de hormigón que necesitan ser levantadas y trasladadas en la ciudad de Wiener Neustadt. Este es el tipo de proyecto típico que realizaremos regularmente con esta grúa, y pudimos manejarlo de manera rápida y precisa gracias a sus enormes reservas de potencia y las muchas ventajas prácticas que ofrece".

Anmopyc y Michael Page firman un acuerdo para promover la atracción del talento en el sector de la maquinaria para la construcción

Michael Page y la Asociación Española de Fabricantes Exportadores de Maquinaria para Construcción, Obras Públicas y Minería (Anmopyc), han firmado recientemente un convenio de colaboración por el cual ambas entidades se comprometen a potenciar la cooperación que vienen manteniendo desde hace tiempo con sus socios.

Con esta alianza, tal y como ha comentado Francesc Lladó, Executive Manager de la marca en Aragón, Michael Page ofrecerá servicio a los asociados de Anmopyc satisfaciendo sus necesidades de contratación con un servicio de consultoría personalizado y servicio global de talento desde personal de apoyo cualificado y técnicos, hasta perfiles de management ejecutivo.

Maria Pardos, Consultora Senior de Page Personnel, ensalza este acuerdo enfocando la especialización la selección de perfiles en diversas áreas: Comercial, Ingeniería&Técnicos, Compras&Logística y Soporte.

La situación del sector, unida a la alta demanda y escasez de perfiles cualificados hace necesaria la profesionalización de sus recursos humanos. De esta forma, Anmopyc verá potenciada a partir de ahora su accesibilidad a los perfiles más demandados en el mercado pudiendo aprovechar la fortaleza con la que cuentan Michael Page en la selección de perfiles directivos y Page Personnel en perfiles técnicos y cualificados dentro y fuera de España.

Ambas entidades se comprometen además a colaborar en actividades de valor añadido y de promoción del sector durante este 2022.

ANMOPYC Michael Page
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FABRICANTES EXPORTADORES DE MAQUINARIA PARA CONSTRUCCIÓN, OBRAS PÚBLICAS Y MINERÍA Page Personnel



De izda a dcha: Jorge Cuartero, Director Gerente de ANMOPYC, María Pardos, Consultora Senior de Page Personnel y Francesc Lladó, Executive Manager de Michael Page.



ORMIG S.p.A. Piazzale Ormig | Ovada (AL) ITALY
Tel. +39 0143.800511 | E-mail: mktg@ormigspa.com

 [ormigspa](https://www.instagram.com/ormigspa) | www.ormig.com



Foro Aseamac 2022

La asociación del alquiler de maquinaria y equipos, ASEAMAC, volvió a reunir a más de 250 alquiladores y proveedores en su esperado evento anual el pasado 1 y 2 de marzo en Madrid.



“Tras una pandemia mundial y la puesta en pausa de un planeta entero, los eventos vuelven poco a poco a recuperar su actividad.”

El titular que tanto tiempo se había esperado parecía llegar justo a tiempo para una asociación que, a pesar de los meses de dudas, incertidumbre y desilusiones, había puesto todo su trabajo y esfuerzo en sacar adelante su evento anual por excelencia: el Foro ASEAMAC 2022.

Con más ganas que nunca, el pasado 1 y 2 de marzo algunos asistentes cruzaban la puerta del Hotel VP Plaza España con la ilusión de quien regresa a un terreno ya conocido pero emocionante. Otros en cambio, lucían por primera vez unas acreditaciones que iban a abrirles las puertas de la experiencia, el conocimiento y el negocio.

Un número equilibrado de alquiladores y proveedores, aunque en un contexto internacional complicado a nivel de mercado, se reencuentró después de dos años de parón con el objetivo de analizar las principales tendencias y retos del sector, y el propósito de buscar soluciones comunes.



La jornada comenzó el martes 1 de marzo con un Cocktail de bienvenida en la famosa y elegante Terraza Ginkgo, situada en el Hotel VP Plaza España Design. En un ambiente marcado por la unión y las ganas del contacto cara a cara, los asistentes tuvieron la oportunidad de romper el hielo y charlar de forma distendida con los colegas del gremio:

“El contacto hace mucho en las relaciones interpersonales; a la hora de hacer negocios conjuntos es muy importante tener ese toque personal que convierta a un cliente proveedor o un posible negocio, en una amistad o un contacto más directo. Conocer a la gente es un plus de confianza”, aseguraba Raúl Gutiérrez, de MAZASCA.

No obstante, lo que sin duda fue un buen comienzo, fue tan solo el impulso de todo lo que venía después. A las 08:00h del día 2 de marzo, el hotel daba paso a un día marcado por un programa profesional compuesto por varias sesiones en paralelo, distribuidas en conferencias internacionales con traducción simultánea, conferencias de interés nacional, dos mesas redondas y diferentes stands con productos y servicios a cargo de empresas proveedoras.

Las temáticas, cuanto menos variadas y candentes, pusieron sobre la mesa cuestiones que abarcaron desde la situación actual y las tendencias en construcción y en el sector eventos, hasta la ciberseguridad, la digitalización y el alquiler de andamios, el alquiler de espacios modulares o la gestión de siniestros en alquiler, entre otras.

Ignacio Lanzadera, representante de JCB, aseguró que el marco del evento era incomparable, idóneo para una celebración de este tipo: “Pero, sobre todo, más que el marco, lo importante ha sido el contenido. En un momento difícil como el que todos estamos vi-

viendo, encontrar un foro de este tipo nos anima a seguir adelante”, aseguró.

Por su parte, Jesús Alberto Doménech de MAXIM DOMENECH - CHOOSEMAK, declaraba:

“Es fundamental que profesionales, compañeros y expertos nos digan cómo ven el sector y cómo ven en estos momentos el alquiler de maquinaria, aunque estamos trabajando bien hay un poco de incertidumbre. Todo el programa es importante e interesante, son temas candentes, de actualidad”.

En cambio, Víctor Diéguez, de RAMA ELEVACIONES, hacía énfasis en la posibilidad de interacción a través de las propias conferencias: “Lo mejor del Foro ASEAMAC es que la gente normalmente dice lo que piensa, con criterio. Como también podemos interactuar a través de preguntas, somos bastantes directos. Los ponentes vienen de diferentes partes y todos ellos tienen relación con el sector del alquiler, eso te da otros puntos de vista y te hace pensar y analizar desde otra perspectiva las situaciones que se nos pueden dar. Son contenidos que nos interesan a todo el mundo”.

Como afirmaban los asistentes, el programa profesional fue uno de los puntos fuertes del evento, pero siempre es importante el equilibrio entre lo social y lo profesional, y para ello, ASEAMAC preparó un diferenciado espacio de networking en el que tanto alquiladores como proveedores tuvieron la ocasión de mantener una comunicación cercana en el marco de una comida.

Así lo evidenciaba Lara Abarca de PRAXEDO, al revelar que el Foro ASEAMAC ha sido “una experiencia muy positiva tanto para proveedores como para alquiladores”. “Para nosotros es muy importante la parte del networking, conocer el sector desde dentro. La cercanía que aporta poder estar aquí presencialmente para conocer gente, hacer networking y evidentemente negocios, es fundamental”, concluía.

En definitiva, la tan esperada edición del Foro ASEAMAC 2022, se ha saldado de nuevo con éxito de convocatoria y un balance muy positivo, tanto para las empresas alquiladoras como para sus proveedores.



Easy Lift apunta al norte de Europa

Uno de los mercados en los que Easy Lift ha decidido centrarse en este 2022 que acaba de comenzar es el escandinavo y el primer país del norte de Europa en el que Easy Lift ha entregado su plataforma sobre orugas es Noruega.

La empresa de alquiler Maskin utleie Stjørdal AS, con sede cerca de Trondheim, que dispone de una amplia flota de equipos y máquinas operativas para los sectores de la construcción, del edificio, de la jardinería, de la iluminación y de los servicios de limpieza, así como el de plataformas aéreas para trabajos en altura, ha implementado su flota con una araña R190.

La venta al alquilador noruego fue posible gracias a la colaboración iniciada a fines de 2021 con el departamento de ventas de Ahern Dinamarca que sigue el mercado noruego. Ahern Dinamarca es una de las muchas sucursales ubicadas en el mundo del conocido grupo estadounidense Ahern, especializado tanto en el alquiler como en la venta de plataformas aéreas, incluyendo marcas históricas pertenecientes al mismo Grupo como Snorkel y Xtreme Manufacturing. Además de la venta de plataformas, el grupo Ahern también ofrece venta de repuestos y atención al cliente.

La araña de tamaño medio R190, que ya está disponible en la flota de Maskin utleie Stjørdal AS, se ha pedido en una versión híbrida (R190HY), que implica la combinación del motor de combustión, en este caso de gasolina, con la batería de litio. La versión híbrida HY, disponible para todas las plataformas sobre orugas Easy Lift de 19 a 42 m de altura de trabajo, es cada vez más solicitada y apreciada por los profesionales del sector de la elevación, porque permite utilizar la araña con solo combustión en caso de trabajos al exterior o con la sola batería al interior de los edificios. Alternativamente, la R190 también está disponible con motor de combustión y motor eléctrico o en una versión completamente eléctrica, con solo la batería de litio de 200 Ah 48 V (R190BA).

Los estabilizadores de geometría variable que permiten colocar y estabilizar la máquina también en terrenos y pasajes difíciles, al mismo tiempo que obtiene una excelente estabilidad en altura y garantiza la seguridad del operador, son otra característica importante de esta plataforma sobre orugas.

Easy Lift añade: "Por lo tanto, queremos agradecer a Ahern Dinamarca por el inicio de esta nueva colaboración y a Maskin ut-

leie Stjørdal AS por la preferencia que nos ha brindado".



WELCOME TO OUR SIMPLE INSIDE™ WORLD

WE LIFT YOU TO THE FUTURE

PLATAFORMAS ARAÑAS DE 13 A 42 M

follow us
f @ i n
YouTube

EASYLIFT®
AERIAL PLATFORMS

JLG gana en dos categorías en los premios Iapa 2022

JLG Industries, Inc., ganó dos premios IAPA 2022 el 10 de marzo en Londres. La empresa fue preseleccionada para tres premios a principios de este año: dos en las categorías de "Producto del año", por su plataforma de tijera totalmente eléctrica DaVinci y su plataforma elevadora autonivelante 670SJ, ambas ganadoras, y una tercera en la categoría de "Sostenibilidad" por su kit de motor de conversión.

Karel Huijser, gerente general y vicepresidente de JLG en la región EMEA comentó: "Estamos extremadamente orgullosos de recibir este nivel de reconocimiento de la industria. Nuestra empresa nació de una sola visión: "Proporcionar a las personas una forma más segura de trabajar en altura. Desde 1969, hemos continuado innovando con el espíritu de esta visión, lanzando al mercado los productos y tecnologías que impulsan la industria del acceso".

GANADOR: Brazo autonivelante 670SJ: producto del año en brazo autopropulsado.

La plataforma de brazo autopropulsado JLG 670SJ es la primera de su tipo que está cambiando la forma en que las personas trabajan en altura.

Equipada con la tecnología de autonivelación exclusiva y patentada de JLG, el 670SJ está diseñado para adaptarse automáticamente al terreno en pendientes de hasta 10 grados en cualquier dirección, mientras conduce con total funcionalidad a una altura de plataforma de 20,42 m líder en su clase. La máquina ofrece una altura de trabajo de 22 m, un alcance horizontal de 17,3 m y una capacidad de 250 kg sin restricciones/340 kg restringida.

La tecnología de autonivelación de la 670SJ está diseñada para ajustar el chasis de la plataforma elevadora a las condiciones del suelo, en lugar de tener que ajustar las condiciones del suelo a la máquina. Esto permite que la 670SJ se mueva por terrenos irregulares mientras conduce en altura de un trabajo a otro sin bajar la pluma, para una mayor productividad.

El 670SJ cuenta con tres modos de funcionamiento para maximizar la transportabilidad en el sitio o en la carretera. El modo de autonivelación permite que la máquina trabaje a toda altura, con total funcionalidad, en pendientes de hasta 10 grados. El modo de viaje se puede usar cuando la pluma está replegada para moverse por el lugar de trabajo a una mayor velocidad. Y el modo de envío permite que toda la máquina se baje una vez que esté en posición sobre un camión, lo que reduce su altura de desplazamiento.

Todas estas características son posibles gracias al sistema de control avanzado de la máquina. Este sistema recibe continuamente datos de rendimiento de varios sensores en la máquina, luego muestra la información



a través de una pantalla digital y una interfaz de pantalla seleccionable en la plataforma durante la operación, lo que ayuda a los usuarios a comprender lo que sucede a nivel del suelo mientras trabajan en altura.

La tecnología de nivelación automática de JLG ofrece una gran cantidad de beneficios para los operadores de máquinas y sus equipos de apoyo, incluida la reducción (y en algunos casos la eliminación) del trabajo de preparación necesario para nivelar el área de trabajo. Eso significa que ya no es necesario nivelar previamente el sitio ni construir laboriosos andenes antes de que pueda comenzar el trabajo.

La 670SJ también elimina la prueba y el esfuerzo de reposicionar una plataforma elevadora para encontrar un área de trabajo nivelado. Esto ayuda a los operadores a ponerse en posición y llegar al área de trabajo más rápido, maximiza las capacidades de alcance y reduce la necesidad de elevadores más grandes y de mayor alcance en el sitio como respaldo para mayor alcance cuando existen condiciones de terreno irregular.

GANADOR: Elevador DaVinci AE1932: Producto del año en la categoría Elevador de tijera

La tijera cuenta con sistema hidráulico cero para ayudar a eliminar las fugas en el lugar de trabajo y emisiones cero para ayudar a controlar la contaminación en el lugar de trabajo.

Todos los componentes del elevador DaVinci están completamente optimizados, incluidos los sistemas de control, elevación, conducción y dirección, para reducir el consumo de energía de la máquina hasta en un 70 % en comparación con un elevador de tijera tradicional de 5,8 m. Este consumo de energía reducido permite el uso de una sola batería de iones de litio que puede durar hasta 10 años.

DaVinci utiliza una arquitectura distribuida en la que los sistemas de elevación, conducción y dirección están conectados de forma independiente, lo que ayuda a reducir las caídas de voltaje, al tiempo que permite que el sistema de control se conecte y se comuniquen con cada uno directamente.

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

El sistema de accionamiento tiene imanes permanentes que generan torsión y crean movimiento para hacer girar el motor. Se estima que el rendimiento de los imanes perma-

nentes puede, en promedio, aumentar la eficiencia de un motor hasta en un 20-30%. Los motores con imanes permanentes tienen una larga vida útil y no requieren mantenimiento.

Para una operación suave, los controladores independientes del sistema de dirección están diseñados para ayudar a reducir el roce de las llantas en los lugares de trabajo, lo que ayuda a controlar el desgaste de las llantas y limita el daño a los pisos sensibles.

El sistema de dirección de la AE1932 permite a los operadores maniobrar la máquina dentro y alrededor de áreas de acceso angosto y espacio restringido para realizar el trabajo donde se necesita.

El sistema de elevación está diseñado con un actuador de elevación electromecánico, que reemplaza el diseño de cilindro hidráulico más tradicional. Como no hay sistema hidráulico, el AE1932 no tiene fugas, lo que significa que puede usarse sin protección contra fugas. Este sistema también está diseñado para recuperar energía a medida que la plataforma desciende, enviándola de regreso a la batería para ayudar a maximizar el uso entre cargas.

El elevador DaVinci se puede cargar por completo en tan solo 3 horas y media y se puede realizar una carga de oportunidad en 5 minutos o menos para 30 m de recorrido.

El AE1932 tiene una velocidad de desplazamiento de 4 mph, que es hasta 2 veces más rápida que un elevador de tijera tradicional, junto con una clasificación de capacidad interior/exterior de 275 kg. Una función de velocidad de conducción elevada progresiva reduce la velocidad de la unidad a medida que se eleva, en lugar de establecerse de forma predeterminada en 0,5 mph como un elevador de tijera estándar.

La máquina ocupa un espacio compacto, pesa 1565 kg y ofrece una pendiente del 25 %. Vie-



ne de serie con JLG Mobile Control, lo que permite a los usuarios conducir, dirigir y cargar para transportar el elevador de tijera desde un dispositivo móvil iOS o Android.

PRESELECCIONADO: Kit de conversión - Categoría de sostenibilidad

Las emisiones deben reducirse en un 50% en 2025. A nivel mundial, hay muchas iniciativas en marcha para descarbonizar los lugares de trabajo.

JLG tiene muchos clientes que poseen grandes flotas de plataformas elevadoras impulsadas por motores de combustión que se enfrentarán a estas regulaciones ambientales más estrictas. La empresa sabía que tendría que ofrecer una solución rentable para cambiar la energía del motor a energía eléctrica de batería, lo que resultó en el desarrollo de un kit de conversión.

Este nuevo kit 'Simplemente' convierte una plataforma elevadora accionada por motor convencional en una plataforma elevadora eléctrica para prolongar la vida útil del equi-

po y eliminar el CO2 en lugar de tener que vender un activo existente y reemplazarlo por un nuevo modelo.

Con la conversión de un solo motor, una empresa de alquiler puede eliminar 200 kg de CO2 de su flota durante cinco años. La prolongación de la vida útil de la máquina frente a la eliminación fomenta un impacto positivo adicional en el medio ambiente.

Todas las máquinas consideradas para la conversión recibirán una revisión exhaustiva por parte de JLG. Cualquier pieza nueva instalada debido a esta inspección está cubierta por una garantía del fabricante, lo que extiende la vida útil del equipo más allá de la fecha de flota tradicional. Además, cuando se retira un motor diésel de una plataforma elevadora de JLG, la empresa se asegura de que se acondicione para su uso futuro.

Al reutilizar y reparar equipos o reciclar componentes, están contribuyendo a un mundo más sostenible.

Anagrual, centro formador grúa hidráulica articulada

ANAGRUAL, primer centro formador de España acreditado en la UNE 58161:21

ANAGRUAL, a través de la Escuela de Maquinaria Europea, se ha convertido en el primer centro de formación de operadores de grúa hidráulica articulada de España, acreditados en la Norma UNE 58161:21.

Con esta acreditación, ANAGRUAL, podrá proceder en próximas fechas tanto a impartir los cursos acreditados en la UNE, como la expedición de los certificados y carnés, correspondiente a los operadores que acrediten las competencias profesionales que señala la norma.



Ficara® aumenta la flota de Ontime con 50 nuevas transpaletas eléctricas con batería de litio

Ontime Logística Integral ha ampliado su flota de transpaletas eléctricas de conductor acompañante con la adquisición de 50 unidades del modelo EPL 154 de la marca MB a FICARA®.

Las transpaletas EPL 154 están dotadas de baterías de litio de 24 V y tienen el cargador incorporado para una mayor flexibilidad, con un tiempo de carga de 3h. Diseñadas para su uso en el interior de camiones, cuentan con un reducido radio de giro de solo 1.330 mm y fácil maniobrabilidad para la carga y descarga de palets de mercancía, evitando sobreesfuerzos al operario.

Con un peso de solo 150 kg con batería incluida, su capacidad de carga es de 1.500 kg. Presentan doble rodillo de serie, indicador digital de carga de batería y el control de elevación/descenso es ambidiestro para mayor comodidad.

Estas nuevas transpaletas llegan para facilitar el trabajo en Ontime, uno de los principales operadores logísticos integrales de nuestro país, que abarca todo el proceso logístico desde el transporte y almacenaje a la gestión documental y mensajería. Como indica uno de sus lemas: "Si quieres llegar lejos, acompáñanos".

Estamos seguros que las unidades suministradas por FICARA® a Ontime vienen a facilitar los trabajos de carga y descarga en sus vehículos de transporte de mercancías.





LLEVANDO LA CONSTRUCCIÓN AL SIGUIENTE NIVEL.

250.000 m² de exposiciones / 130.000 asistentes / 1.800 expositores / 150 sesiones educativas

**CONEXPO
CON / AGG**

**DEL 14 AL 18 DE MARZO DE 2023
LAS VEGAS / NEVADA**

No importa a qué rama de la construcción se dedique, CONEXPO-CON/AGG le brindará nuevas ideas, nuevos contactos y nuevas oportunidades para hacer crecer su negocio y su posición en el sector. No solo es la feria de construcción más grande de América del Norte, es llevar la construcción al siguiente nivel.

OBTENGA MÁS INFORMACIÓN EN CONEXPOCONAGG.COM



*Missy Scherber, participante en 2020,
T. Scherber Demolition & Excavating*

Año récord histórico para Palfinger

Palfinger ha obtenido un máximo histórico en ingresos, EBIT, resultado neto consolidado y dividendo, con un crecimiento en todas las regiones y 2.000 millones de euros en ingresos previstos para 2022

Para el 90º aniversario de la empresa, PALFINGER AG celebra un excelente año fiscal 2021. Gracias a la fuerte demanda en todo el mundo, el grupo ha logrado unos ingresos récord de 1,84 EUR millones y un resultado consolidado récord de 86,6 millones de euros.

Con inversiones netas de alrededor de 122 millones de euros, PALFINGER impulsa la expansión de la infraestructura con visión de futuro y crea la capacidad para un mayor crecimiento.

FUERTE EN CONSTRUCCIÓN, MADERA Y RECICLAJE

A pesar de la pandemia, la economía global continuó recuperándose en 2021. Casi todas las regiones y líneas de productos registraron nuevos récords de entrada de pedidos. La fuerte demanda se debió principalmente al desarrollo positivo de las industrias de la construcción, la silvicultura y el reciclaje. Los paquetes de infraestructura a largo plazo y el aumento de las inversiones en proyectos de vivienda están impulsando la tendencia positiva en la industria de la construcción.

RECONOCER LAS OPORTUNIDADES, CAPITALIZAR LAS VENTAJAS

“Este resultado muestra la rapidez con la que Palfinger reacciona a un entorno volátil y desafiante con GLOBAL PALFINGER ORGANIZATION (GPO) y lo utiliza en su beneficio”, enfatiza el CEO de PALFINGER, Andreas Klauser. Los mayores desafíos en 2021 incluyeron los aumentos extremos de costos



Desde la izquierda: Felix Strohbichler, CFO PALFINGER AG; Andreas Klauser, director ejecutivo de PALFINGER AG; Martin Zehnder, director de operaciones de PALFINGER AG

de materias primas, transporte y personal. A pesar de la limitada disponibilidad de material, PALFINGER pudo mantener su confiabilidad de entrega en un nivel relativamente alto.

CELEBRANDO EL FUTURO DESDE 1932 - NUEVA ESTRATEGIA 2030

Palfinger comenzó como un pequeño taller en Austria hace 90 años y desde entonces ha

crecido y crecido. Hoy, Palfinger es una empresa global que establece estándares en la industria en todo el mundo. Con la Estrategia y Visión 2030, Palfinger reacciona no solo a las megatendencias (digitalización, sostenibilidad y cambio social), sino que la empresa también crea las condiciones para apoyar a los clientes y socios de manera aún más holística y eficiente en el futuro con sus pilares estratégicos "Go for Soluciones" y "Go Digital". Por lo tanto, PALFINGER sigue constantemente su cur-



A MEDIO PLAZO, EL GRUPO SE HA FIJADO EL OBJETIVO DE ALCANZAR UNOS INGRESOS DE 2300 MILLONES DE EUR A PARTIR DEL CRECIMIENTO ORGÁNICO, UN ROCE DEL 12 % Y UN MARGEN EBIT DEL 10 % PARA 2024. LA MARCA DE INGRESOS DE 3000 MILLONES DE EUR SE ALCANZARÁ EN 2030.

CON INVERSIONES NETAS DE ALREDEDOR DE 122 MILLONES DE EUROS, PALFINGER IMPULSA LA EXPANSIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA CON VISIÓN DE FUTURO Y CREA LA CAPACIDAD PARA UN MAYOR CRECIMIENTO.

so como proveedor de soluciones inteligentes altamente innovadoras con mayor eficiencia, seguridad mejorada y operatividad mejorada,



complementándolas con sistemas digitales y nuevos modelos comerciales que crean más valor para los clientes y usuarios.

CENTRARSE EN LA SOSTENIBILIDAD

Para impulsar aún mejor el tema de la sostenibilidad, se implementó un Consejo de

Sostenibilidad separado en 2021. Consta de funciones de gestión central y tiene la responsabilidad de considerar cuestiones ambientales, sociales y de gobernanza además de los aspectos económicos en todos los procesos comerciales. Juntos, forman los tres pilares estratégicos de sostenibilidad de PALFINGER.

PERSPECTIVA: OBJETIVO DE INGRESOS DE 2000 MILLONES DE EUR PARA 2022

Palfinger tiene como objetivo ingresos de 2.000 millones de euros para el año fiscal 2022. La asincronía entre los aumentos de costos, especialmente para materias primas, transporte y personal, y los aumentos de precios reducen significativamente la rentabilidad en la primera mitad de 2022. Palfinger espera más efectos positivos de los aumentos de precios en la segunda mitad de 2022 como compensación por la caída del EBIT en el primer semestre de 2022.

A medio plazo, el Grupo se ha fijado el objetivo de alcanzar unos ingresos de 2300 millones de EUR a partir del crecimiento orgánico, un ROCE del 12 % y un margen EBIT del 10 % para 2024. La marca de ingresos de 3000 millones de EUR se alcanzará en 2030.

in EUR million	2019	2020	2021	%
Revenue	1,753.8	1,533.9	1,841.5	20.1 %
EBITDA	223.6	188.7	243.7	29.1 %
EBITDA margin in %	12.8%	12.3%	13.2%	-
EBIT	149.0	100.3	155.0	54.5 %
EBIT margin in %	8.5%	6.5%	8.4%	-
Consolidated net result	80.0	49.8	86.6	73.9 %
Employees ¹⁾	11,126	10,824	11,733	-
Dividends	0.35	0.45	0.77 ²⁾	-

1) Reporting date figures of consolidated Group companies without equity investments and without contract workers.
2) Proposal to the Annual General Meeting.

Riwal y Prodelta dan su apoyo a los refugiados ucranianos

RIWAL, especialista en alquiler y venta de plataformas aéreas y la empresa matriz PRODELTA están lanzando una campaña humanitaria de recaudación de fondos para ayudar a las víctimas y refugiados como resultado de la guerra en Ucrania. Poco después de la invasión de Ucrania, miles de personas huyeron de la violencia y la destrucción. Muchos de estos refugiados llegan a países vecinos, entre ellos Polonia.

“Para ayudar al pueblo ucraniano en todo lo que podamos, Riwal en Polonia inició una campaña humanitaria de recaudación de fondos, una campaña que cuenta con el pleno apoyo tanto de toda la organización RIWAL como de su empresa matriz, PRODELTA. Con esta campaña apoyamos a PAH, la Acción Humanitaria Polaca, es su misión proporcionar ayuda a las personas que sufren conflictos armados y desastres naturales.

En tiempos como estos, nosotros, como empresa, debemos asumir la responsabilidad y hacer todo lo posible para minimizar el sufrimiento de los refugiados. En Polonia, los refugiados son atendidos y provistos de alimentos, bebidas y necesidades médicas básicas. Con esta acción esperamos motivar a otros a establecer acciones similares y ayudar a las víctimas siempre que sea posible”, añaden desde Riwal.

Manitou lanza el manipulador telescópico ultracompacto ULM/GCT

Manitou Group, referencia mundial en manipulación, plataformas elevadoras aéreas y movimiento de tierras, presenta en un evento dedicado al nuevo lanzamiento, su modelo de manipulador telescópico ultracompacto. El lanzamiento confirma el objetivo del grupo de ofrecer a sus usuarios soluciones cada vez más rentables y fáciles de usar.



UN MODELO ÚNICO EN EL MERCADO

Para satisfacer las necesidades de los usuarios que desean un equipo versátil que sea fácil de usar y fácil de transportar entre dos sitios de trabajo o granjas, Manitou Group ha diseñado un modelo muy ligero con un peso transportable inferior a 3 toneladas, que puede ser cargado en un remolque con un PTAC de 3.500 kg.

El modelo fue diseñado íntegramente por la oficina de diseño de la planta de Laillé (Ille-et-Vilaine), dedicada a la producción de manipuladores telescópicos "supercompactos" para el grupo.

Sus dimensiones se encuentran entre las más compactas del mercado con un ancho de tan solo 1,49 m y una altura de 1,92 metros. Este modelo ultracompacto se presenta en dos versiones con capacidad de elevación de 1,25 t y 1,5 t respectivamente para una altura de elevación de 4,30 m. Está disponible en dos versiones para los distribuidores de Manitou: ULM 412 H y ULM 415 H para Ultra Light Manitou, pero también para distribuidores Gehl con los modelos GCT 3-14 y GCT 3-14+ para el manipulador telescópico compacto Gehl. Este manipulador telescópico complementa la gama de productos diseñado por el grupo, basado en tres criterios: rentabilidad, seguridad y comodidad.

RENTABILIDAD

Dirigido a varios sectores, como construcción, agricultura y paisajismo, este manipulador telescópico ultracompacto permite a los usuarios trabajar de manera eficiente gracias a su rápido proceso de familiarización y pequeño tamaño. También permite a los artesanos, constructores y paisajistas viajar hacia sus clientes fácilmente con un solo remolque.

Esto significa que los tiempos de transporte de la máquina se reducen y la productividad del usuario es por lo tanto más eficiente.

Una gama de accesorios especialmente diseñados para este modelo permite que se utilice para más aplicaciones, brindando a los usuarios aún más opciones, como carros portahorquillas, pinzas para macetas, cortadoras de ramas, bolsa grande y cuchilla para nieve. Demostrando su utilidad en terrenos difíciles, este manipulador telescópico con tracción en las cuatro ruedas cuenta con un eje trasero oscilante, una amplia gama de neumáticos y una altura libre al suelo muy alta de 29 cm.

Una serie de características innovadoras ayudan a reducir el Costo Total de Propiedad de este modelo. La opción Stop & Start asegura una reducción de alrededor de 10 € por hora en ralentí del TCO de la máquina (reducción de la depreciación de la máquina, combustible de consumo y mantenimiento preventivo). La capacidad del depósito hidráulico también se reduce en torno a un 25 % gracias a la presencia de un filtro anti-aireación. El compensador hidráulico es reemplazado por uno electrónico permitiendo que el cilindro de compensación se pueda prescindir, reduciendo así los requisitos de aceite hidráulico y reduciendo el peso de la máquina.

La eliminación del cilindro de compensación también reduce el ancho del camión, lo que facilita el movimiento en espacios reducidos, particularmente al ingresar a edificios agrícolas, cargar paja o maniobrar en obras de renovación cuando se manipulan palets de bloques de cemento o ladrillos, por ejemplo.

El mantenimiento también se optimiza con el acceso facilitado a los componentes principales del motor gracias a la amplia abertura del compartimiento del motor. Una esco-





cular por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), que le ayudó a invertir en investigación, tecnología, desarrollo e innovación, a través de la convocatoria de Proyectos "Innovación para la Industria del Futuro" dirigido a PYMES y empresas de capitalización mediana en Bretaña.

Laurence Fortin, vicepresidente de territorios, economía y vivienda en el Consejo Regional de Bretaña, añade: "Nos comprometemos a apoyar a nuestra industria, habilitándola para

tilla enfrente del motor permite que la paja o el polvo que se acerque sean eliminados, y el acceso a los tanques de combustible y aceite hidráulico es visible fácilmente. Por supuesto, las versiones de Gehl y Manitou están conectadas de serie y el usuario puede gestionar completamente el mantenimiento a través de su teléfono inteligente gracias a las aplicaciones MyManitou y MyGehl.

Manitou Group ha estado desarrollándose para sus asociados ofreciendo servicios durante varios años y lo ha hecho una verdadera prioridad. La gama que se ofrece es particularmente grande, lo que permite que cada cliente se concentre en su negocio, con numerosas ampliaciones de garantías de hasta seis años, o alrededor de 6.000 horas. Soluciones de financiación o mantenimiento también se ofrecen en contratos para proporcionar la mejor asistencia y soporte para cada cliente de acuerdo a sus necesidades. Para evitar el tiempo de inactividad, el grupo mantiene un stock de piezas de repuesto, que se pueden entregar en cualquier parte del mundo dentro de 24 a 72 horas. Una red de 1.050 concesionarios en 140 países está disponible para ayudar a todos los usuarios a diario en sus bases.

COMODIDAD Y SEGURIDAD

El nuevo manipulador telescópico ULM/GCT está diseñado para hacer operaciones de manipulación aún más seguras y agradables. El acceso a la cabina es fácil sin ningún escalón adicional. En el interior de la cabina, el operador tiene un ángulo de 360° sin obstrucciones de vista para trabajar con seguridad. Camille Rouvrais, Gerente de Producto comenta: "Trabajamos con nuestra oficina de diseño para encontrar una solución innovadora que proporcione incluso más seguridad y comodidad. Reemplazamos la rejilla del techo con un policarbonato transparente resistente a los golpes en la ventana, que cumple perfectamente con los requisitos del estándar FOPS". Las mejoras de visibilidad también se aplican a la vista lateral del operador. De hecho, la vista lateral es muy clara debido a la posición de las mangueras hidráulicas dentro de la pluma y la cubierta del motor colocada abajo a la derecha del operador. El usuario también puede hacer uso de la asistencia al conductor, con una pantalla en el salpicadero que muestra toda la información necesaria para la conducción en forma de ventanas emergentes. El joystick se coloca de forma estándar en un reposabrazos flotante para una mayor flexibilidad de uso, y dos rejillas de ventilación están situa-



das en el parabrisas para un desempañado óptimo. Para conducción prolongada y mayor comodidad, el grupo también ha introducido un freno de estacionamiento automático y ofrece tres modos de dirección:

Dirección en dos ruedas para viajar a altas velocidades; dirección en las cuatro ruedas para maniobrar en espacios reducidos y modo cangrejo para maniobras laterales.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

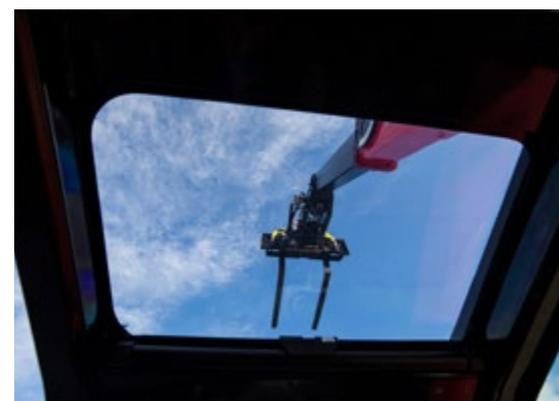
El ULM/GCT se distingue por su pequeña altura pero, paradójicamente, tiene una distancia al suelo muy grande de 29 cm, lo que le permite moverse por terrenos difíciles sin ningún problema. Equipado con un motor de 35 cv, el camión ultracompacto que ofrece el grupo tiene un caudal hidráulico máximo de 48 L/min. El camión está equipado con un distribuidor de flujo compartido, lo que permite realizar varios movimientos hidráulicos al mismo tiempo. Con un peso transportable de entre 2.550 kg y 2.900 kg dependiendo de la configuración, el ULM/GCT se puede transportar en un remolque.

Las primeras entregas se realizarán a partir del tercer trimestre de 2022 en Europa, Norteamérica y Australia. El grupo hará una oferta específica para las primeras 180 máquinas producidas con Stop & Start opcional, el asiento de tela neumático, una garantía de cuatro años y un accesorio suministrado adicionalmente al carro de horquillas. Esta oferta estará vigente hasta el 31 de mayo de 2022.

Un proyecto realizado por Manitou Group fue apoyado por la región de Bretaña y en parti-

innovar, al servicio de los intereses de nuestros territorios y del empleo. Para esto motivo, el proyecto de desarrollo de un nuevo vehículo en el sitio de Laillé fue seleccionado por la convocatoria regional para proyectos lanzados en el verano de 2020 para apoyar el proceso de recuperación, reubicación industrial y la resiliencia de la economía bretona. Este sitio de Manitou Group es una excelente ilustración regional, de saber hacer innovación industrial y a la vez audaz".

Luc Midy, Director del sitio Laillé de Manitou Group, explica: "Siempre hemos defendido nuestra raíces. El grupo tiene sus cinco plantas de producción francesas en la región de Grand Ouest. Es muy importante para nosotros involucrar a todos nuestros accionistas en cada proyecto. El apoyo de la región de Bretaña y el FEDER ilustran claramente este compromiso. Estos actores locales han contribuido en gran medida al éxito de este lanzamiento comercial".



CTE, triunfa en los Premios IAPA con el innovador S3 EVO

CTE fue premiada en la categoría Innovación Tecnológica en los Premios IAPA 2022. S3 EVO supo representar la combinación perfecta entre innovación y seguridad, entrando al mercado como una solución muy interesante en el contexto de las plataformas aéreas.

En concreto, S3 EVO no es más que la evolución del S3 Sistema de Estabilidad Inteligente, presentado por CTE en 2015 y otro producto innovador en la gama de soluciones que ofrece la compañía.



CTE – ZED 23 JHV con S3 EVO

S3 había representado de hecho un nuevo estándar en el control del área de trabajo del PEMP, superando los métodos de cálculo del área de trabajo y las limitaciones geométricas en uso hasta ese momento.

Una de sus peculiaridades consistía precisamente en el cálculo en tiempo real, es decir, 10 veces por segundo del máximo rendimiento alcanzable en función del peso en la góndola, la posición del brazo y la extensión de los estabilizadores.

LA ERA DEL S3 EVO

Si esta solución ya era interesante en sí misma, S3 EVO se propone como una actualización del sistema de gestión de la plataforma, gestionada íntegramente en modo CAN BUS para ofrecer mayor eficiencia, estabilidad en altura y fiabilidad.

Pero, ¿cuáles son las principales funciones del S3 de CTE?

- Estabilización automática, que permite al operador acceder a la cesta y estabilizar la plataforma con un solo botón. Asimismo, esta característica le permite usar un solo botón también para proceder con la estabilización directamente desde la estación de control de tierra.
- Virtual Roof, por otro lado, es útil para establecer la altura máxima de trabajo que se puede alcanzar manteniendo el rendimiento del alcance.
- Zero Tail Swing, por su parte, es una nueva característica que permite limitar la apertura

del pantógrafo y evita salirse de la cola con el brazo, para no ocupar la calzada.

Son funciones que permiten configurar la plataforma de acuerdo a las necesidades del cliente, quien puede así beneficiarse de una mayor productividad y seguridad en el lugar de trabajo.

Todas las opciones son desarrolladas por la División de Proyectos Especiales de CTE en acuerdo con el cliente.

NUEVA INTERFAZ DE USUARIO

Otra novedad que trae consigo el S3 EVO se refiere a la interfaz de usuario, el resultado de una escucha cuidadosa de las necesidades de los operadores y profundos estudios de ergonomía.

En primer lugar, se han integrado nuevos gráficos y una pantalla de diagnóstico en las consolas a través de una pantalla LED, que responde a las características de las tecnologías más avanzadas en el campo electrónico.

El sistema LED informa al operador sobre las maniobras permitidas y le permite visualizar cualquier anticollisión o bloqueos a las maniobras por haber alcanzado la máxima estabilidad.



Roberto Berritta, Mauro Potrich y Marco Govoni en los Premios IAPA

La consola del capazo también cuenta con un panel de control que proporciona información funcional muy importante para realizar la actividad en altura, como el alcance, la altura de trabajo, el porcentaje de rendimiento residual, etc.

En cuanto a la consola de suelo, esta se presenta de forma casi similar, pero integra un display de diagnóstico para el reseteo de cada sensor, interruptor o selector del PLE.

Una de las funciones más importantes es la que se refiere a la recuperación del operador del suelo en caso de enfermedad e imposibilidad de pulsar el botón de emergencia, poniendo así en primer lugar la seguridad del personal.

Otras dos funciones que vale la pena destacar son también:

- Home & Work Function, botón que ejecuta automáticamente comandos para volver a descansar o para una correcta apertura de la plataforma
- Estabilización variable, que le permite abrir los estabilizadores delanteros en cualquier posición y hacer un uso óptimo del espacio disponible en el lugar de trabajo.

Los beneficios percibidos por los operadores Si tuviéramos que resumir las tres principales ventajas derivadas de la innovadora solución CTE, las podríamos describir de esta forma:

- Seguridad
- Productividad
- Facilidad de uso

Sin embargo, decidieron profundizar en las características y posibilidades que S3 EVO trae consigo dar la palabra directamente a los operadores que ya han tenido la oportunidad de probar esta solución.

PMP Noleggi, una empresa de Udine, ha adquirido recientemente una plataforma sobre camión CTE equipada con el sistema S3 EVO. Los motivos que le impulsaron a la compra fueron una buena proyección, la posibilidad de cierre automático, estabilización parcial y la insatisfacción derivada del uso de un modelo similar de la competencia.

Al analizar las posibilidades de aumentar la productividad de los clientes que alquilen este tipo de plataforma, Maurizio Paravan de PMP Noleggi enfatizó: "En este momento estamos alquilando a todo tipo de clientes. Las ventajas son las colocaciones más bajas, dado el considerable alcance, y el me-



CTE – Panel de control de tierra S3 EVO



Controles CTE – S3 EVO en góndola

nor riesgo de daños o accidentes debido a las limitaciones impuestas por el vehículo”.

Christian Girardi de ASSCAR, en cambio, expresó su opinión comparando la versión S3 y S3 EVO, subrayando cómo esta actualización representa un importante paso adelante, ya que es capaz de combinar el desarrollo tecnológico con la facilidad de uso para los operadores.

“Estábamos buscando un vehículo confiable, fácil de usar y adecuado para diferentes situaciones de estabilización. El contenido del producto elegido va en esta dirección: versatilidad de estabilización, inmediatez de los controles y sensación de seguridad en el uso, también gracias al hecho de que solo los controles que realmente se pueden operar están disponibles en la cesta” añadió Christian Girardi, ASSCAR.

Otro comentario positivo es el de Sergio Bellafronte de Gavarini Locazioni, empresa con la que CTE ha establecido una prolongada relación de colaboración y confianza: “En cuanto a la flota de alquiler, es la primera máquina que tenemos con esta tecnología, pero des-

de el primer contacto que tuvimos el día de la presentación por parte del formador técnico, inmediatamente encontramos una excelente impresión sobre la funcionalidad y comprensión del uso”.

En particular, los clientes de Gavarini Locazioni que ya han tenido la oportunidad de utilizar S3 EVO dijeron estar muy satisfechos. “Se sienten más seguros porque la información es clara y transparente para no cruzar la línea” y es más fácil realizar la maniobra correcta para volver con total seguridad.

Pero el entusiasmo por el nuevo S3 EVO no proviene solo de operadores externos. Incluso los agentes de CTE ven la solución como una oportunidad para el cliente.

En particular, lo que representa un elemento importante es precisamente la estabilización: “Tener la posibilidad de estabilizarse incluso con solo salir unos centímetros y ganar alcance es una gran oportunidad. Poder sortear obstáculos sin problemas, como aceras, jardines, calles estrechas... es fundamental”.

Multitel Pagliero consolida su mercado en Bélgica y se fortalece globalmente

La gerencia de TVH Equipment, que recientemente adquirió la empresa belga de alquiler y venta Rentalift, y miembros del equipo gerencial de Mateco visitaron recientemente Multitel Pagliero en Manta (CN). Un encuentro que rediseña las estrategias comerciales del constructor de plataformas sobre camión. Rentalift, de hecho, ha estado distribuyendo las máquinas Multitel durante muchos años en Bélgica y su introducción en la organización mateco & TVH Equipment realmente sienta las bases para un fortalecimiento de la presencia de Multitel en Bélgica.

Gracias a TVH Equipment, Rentalift podrá ampliar su oferta comercial con una organización de ventas, alquiler y servicios aún más extendida en todo el territorio belga. Además, esta alianza renovada, además de la relación consolidada entre Multitel y las distintas oficinas de alquiler de mateco, fortalece el vínculo comercial entre las dos empresas y lo convierte en un acuerdo fuerte orientado al futuro, considerando el tamaño y la participación de mercado de mateco con 150 oficinas en Europa, México, Panamá y Chile y más de 80 socios en todo el mundo. Podría decirse que al mismo tiempo nada cambia y todo cambia, ya que por un lado Rentalift seguirá siendo el único distribuidor de Multitel Pagliero en Bélgica y por otro lado la empresa con sede en Manta Multitel refuerza su alianza con Mateco el un nivel mundial.



De izquierda a derecha José Hurtado-Martínez (Gerente de Compras de Mateco) - Jean-Pierre De Nil (Director de Ventas de Equipos de TVH) - Roberto Marangoni (Director de Marketing Global y Ventas Internacionales de Multitel Pagliero) - Pascal Vanhalst (Presidente Ejecutivo de Mateco) - Wim Carlier (Mateco Product and Procurement Manager) - Davy Bintein (Sales Manager TVH Equipment) - Andries Schouten (COO Mateco Holding).

GAM da a conocer sus resultados con un crecimiento de un 26% en 2021 y duplica su beneficio

GAM ha presentado los resultados correspondientes a 2021, superando las dificultades provocadas por la pandemia COVID-19, y consolidando un crecimiento rentable y a doble dígito en todos sus negocios.

Durante el ejercicio 2021, la cifra de negocio aumentó un 26% hasta los 168,3 millones de euros. El margen EBITDA alcanza los 44,2 millones de euros, crece un 16%, y supone un 26% sobre ventas, superando ya los niveles prepandemia. Por su parte, el resultado de GAM incrementa un 132% y alcanza los 2,7 millones.

Todas las líneas de negocio crecen a doble dígito. Así las ventas por servicios recurrentes lo hacen un 36% hasta los 32,4 millones de euros. La cartera contratada, con periodos medios de cuatro años, se incrementa un 63%, habiéndose contratado en el año 2021 53 millones de euros adicionales en este tipo de servicios.

Los negocios sin Capex (aquellos que no requieren de inversión adicional, tales como Distribución, Formación, Mantenimiento o Compraventa), crecen un 42% hasta los 62,9 millones de euros. El mayor peso de estos negocios, que no requieren de inversión adicional, hace que el EBIT aumente un 22% y se duplique el beneficio.

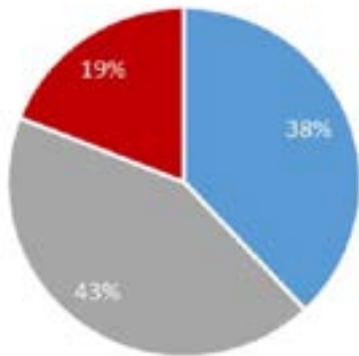
La compañía ha superado durante el año las dificultades provocadas por la pandemia. A las restricciones a la actividad, que impac-

taron sobre todo en la primera parte del año pasado, hay que unir los retrasos en los plazos de entrega de la maquinaria por parte de los fabricantes, derivados de los problemas en las cadenas de suministro.

A pesar de ello, en la segunda parte del año, las magnitudes de GAM superan con mucho a las del primer semestre. En el segundo, las ventas alcanzaron los 90,9 millones, con un EBITDA de 26,1 millones (29% sobre ventas), rebasando con creces las cifras para el mismo periodo prepandemia de 2019. El beneficio del segundo semestre alcanzó así los 3,5 millones de euros.

Los retrasos en los plazos de entrega por parte de los fabricantes -que de media están en torno a los cinco meses- han provocado

Cifra de negocios 2021



■ Negocios sin Capex ■ Alquiler ■ Negocio recurrente

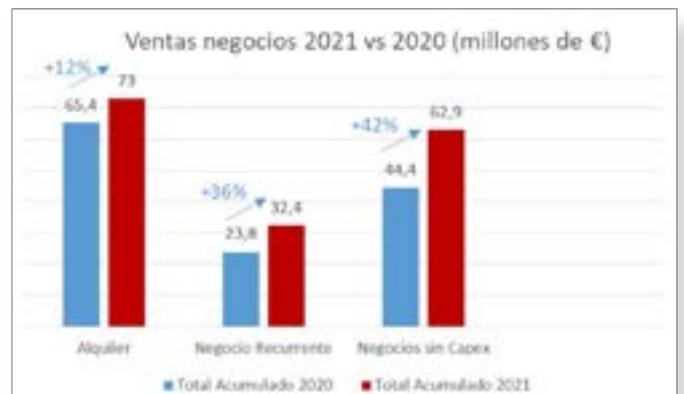
Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada (millones de euros)	Total 2021	Total 2020	Variación 21/20
Cifra de negocios	168,3	133,6	26%
EBITDA (*)	44,2	38,2	16%
% s/ventas	26%	29%	-2,9 pp.
Amortizaciones y depreciaciones	-17,5	-18,1	14%
EBIT	31,7	9,6	22%
Financieros	-6,7	-6,6	1%
Diferencia de Cambio	0,0	-0,4	105%
Extraordinarios	-1,5	-1,8	-13%
Impuestos	-0,8	0,3	-358%
Resultado Neto	2,7	1,2	132%

Cash Flow (millones de euros)	Total 2021	Total 2020	Variación 21/20
Flujo de Caja de Explotación	40,4	39,8	2%
Flujo de caja de Inversión	-39,8	-27,5	-45%
Flujo de caja de Financiación	-7,7	5,9	297%
Flujo de caja libre	-7,1	18,2	344%

Disponibilidad de Tesorería (millones de euros)	Total 2021	Total 2020	Variación 21/20
Caja	13,9	21,0	-34%
Líneas Disponibles	35,7	35,2	1%
Total Tesorería Disponible	49,6	56,2	-12%

Balanza (millones de euros)	Total 2021	Total 2020	Variación 21/20
Patrimonio Neto	84,9	81,1	5%

Deuda Financiera (millones de euros)	Total 2021	Total 2020	Variación 21/20
Deuda Financiera Bruta	162,4	129,6	25%
Caja	-13,9	-21,0	-34%
Deuda Financiera Neta (*)	148,5	108,6	37%



que una parte importante de las inversiones (Capex) se haya producido en la segunda parte del año, ralentizando el crecimiento y causando un decalaje entre la entrada de las inversiones y la generación de resultados y flujo de caja asociadas a las mismas. La compañía, en previsión de esos retrasos y de los incrementos de precios provocados por las tensiones inflacionistas, ha duplicado sus stocks.

Durante 2021, GAM ha seguido con su estrategia de crecimiento inorgánico con las adquisiciones de Recamasa y del negocio de movimiento de cargas de Ascendum en Portugal. A estas se une la adquisición en enero de 2022 del Grupo Dynamo Hispaman (GDH). Con estas operaciones, la compañía ha reforzado su posición en los negocios recurrentes, Mantenimiento y Distribución en Iberia, siendo el principal dealer de las marcas Hyster-Yale.

Las inversiones realizadas en el año incluyen, además de las ya mencionadas adquisiciones que han supuesto 13,5 millones de euros, otros recursos destinados al Plan de Sostenibilidad de GAM por importe de 9 millones adicionales: para el desarrollo de proyectos de movilidad sostenible a través de la filial INQUIETO, que provee soluciones para la última milla logística; para la electrificación del parque de maquinaria, donde el 75% de las unidades en alquiler ya son equipos cero emisiones; para el desarrollo de una planta de refabricación de maquinaria, así como para otros proyectos de digitalización.

La compañía mantiene una elevada posición de liquidez que le permitirá seguir aprovechando oportunidades de crecimiento.

JLG aumenta su equipo de gestión de productos con Bob Begley

JLG ha designado a Bob Begley como director de gestión de productos para plataformas de trabajo de tijera, verticales y de bajo nivel, con la responsabilidad del plan de productos multigeneracional de la empresa, así como de liderar sus estrategias orientadas al mercado.

Begley se une a JLG desde Blaw-Knox Construction Equipment, donde ha sido director de negocios de posventa durante el último año y medio. Comenzó en 1989 como técnico nuclear en la Marina de los EE. UU. y se fue después de seis años para unirse a Ingersoll Rand, inicialmente como ingeniero de pruebas. Durante los siguientes 10 años, ocupó una serie de funciones de ingeniería, capacitación y gestión de proyectos que culminaron como gerente global de productos. En 2008 dejó la empresa por Volvo Construction Equipment, donde fue nombrado gerente de planificación de productos. Ocupó varios cargos en sus 12 años en la empresa, el más reciente fue el de director global de plataforma de negocios para la división de pavimentación. Se mudó a Blaw Knox a fines del 2020.

Hablando de su nuevo cargo, dijo: "En los últimos años, JLG ha dado grandes pasos en la evolución de su cartera de elevadores aéreos, incorporando nuevos y emocionantes cambios de diseño e introduciendo nue-



vos modelos especiales, incluidos los completamente eléctricos, livianos y solo para interiores. Muchos de estos cambios de diseño progresivos fueron impulsados por el cliente y se centraron en la productividad. Y ese trabajo continúa hoy".

Mateco inaugura su nueva delegación en Toledo

mateco, empresa especializada en el alquiler de plataformas elevadoras y carretillas en España, sigue con su sólido plan de inversión ampliando su cobertura geográfica en la zona centro de la península con la apertura de la delegación de Toledo.

Siguiendo el plan estratégico de la compañía, basado en la fuerte inversión para renovar y ampliar su flota con maquinaria de marcas premium y en la expansión geográfica por



toda la península Ibérica, desde hacer unas semanas mateco también está en Toledo.

Actualmente mateco dispone de un equipo dedicado plenamente atendiendo tanto comercialmente desde la misma ciudad de Toledo, como un equipo técnico específico para atenderle en la provincia de forma inmediato tanto en la ciudad como en sus alrededores.

Con la delegación de Toledo mateco amplía y mejora sus servicios en la zona centro de la península cubriendo, junto con las delegaciones de Madrid Norte y Madrid Oeste, toda la Comunidad de Madrid,

las provincias Guadalajara y Toledo siendo las que más se están desarrollando alrededor de Madrid. De esta manera, se da servicio y una cobertura logística rápida y eficaz a toda la zona centro. Próximamente continuará con la expansión por Castilla León y Castilla la Mancha para garantizar un servicio cercano que garantice la excelencia que les caracteriza, hecho que refuerza y consolida su presencia en el mercado y les permite seguir ofreciendo el mejor servicio en toda la península.

Esta apertura forma parte del plan de expansión para el año 2022 que se completará con nuevas aperturas a lo largo del año.

No hay lugar demasiado difícil para las grúas Potain y Grove

En Positano, ciudad ubicada en la pintoresca costa italiana de Amalfi, una grúa todo terreno Grove GMK4100L-1 ayudó a erigir una grúa torre Potain MDT 189 para construir un estacionamiento de varios niveles al lado de un acantilado.

La costa italiana de Amalfi es reconocida por sus imponentes panoramas y sus encantadores paisajes, pero las empinadas pendientes y las tortuosas carreteras no facilitan el transporte y el acceso para proyectos de construcción e infraestructura. La construcción en curso de Gemar, un desarrollador de bienes raíces, de un estacionamiento de varios niveles para 160 autos en una superficie rocosa rodeada de viviendas en Positano, es un excelente ejemplo.

“Para este proyecto, el terreno, y el hecho de que el sitio tenía dos niveles, nos condujo a elegir la Potain MDT 189. No habría sido posible hacer el trabajo sin una grúa que pudiera cubrir la diferencia de altura de 60 metros entre los dos niveles”, explicó el arquitecto Fabrizio Gargiulo de Gemar.

La MDT 189 se configuró en el sitio con una altura de 80 metros por debajo del gancho y un plumín de 45 metros de largo. La grúa se equipó con dos carros y el sistema de control Top Site Zone, que permite controlar las zonas prohibidas para la operación en el sitio.

Esta fue una de las características que convenció a Gemar de que la MDT 189 era la grúa correcta para el proyecto, junto con el CCS (sistema de control de grúa), el cual aumenta la precisión y la productividad, y permite el monitoreo y el diagnóstico en forma remota.

“El monitoreo y el diagnóstico en forma remota son características muy útiles para la administración, especialmente en sitios muy pequeños, como el de Positano”, comentó Luigi Russo, gerente general de Edilcom Gru. “Es esencial poder revisar remotamente cualquier problema de funcionamiento y enviar rápidamente los técnicos al sitio de construcción con las piezas de repuesto necesarias para solucionar el problema”.

SERVICIO CONFIABLE Y PLANEACIÓN CUIDADOSA DE LA LOGÍSTICA

Gemar, con sede en Piano di Sorrento, fue fundada en 1958, y ha confiado en Manitowoc durante muchos años para sus proyectos de construcción públicos y privados, desde obras de infraestructura hasta renovaciones. Edilcom Gru, de otro lado, es una empresa fundada en 1971 y ha estado asociada con Manitowoc desde los años 80, especializándose en la venta, el servicio y el alquiler de grúas para la construcción.



La grúa torre Potain MDT 189 de Gemar domina las empinadas y estrechas calles de Positano en la costa italiana de Amalfi y el resplandeciente Mar Mediterráneo

“En adición a las características técnicas y de desempeño de la MDT 189, elegimos la marca Potain debido a la excelente relación que hemos tenido durante muchos años con Edilcom Gru, a quienes hemos comprado y alquilado muchas otras grúas en el pasado”, afirmó Fabrizio Gargiulo.

“En este proyecto, Edilcom Gru fue un invaluable aliado en las fases de transporte y armado. Fue necesario definir hasta el más mínimo detalle, trabajando desde las primeras horas del día, para generar la menor perturbación posible y evitar las horas de alto tráfico”, indicó.

Luigi Russo, quien ha dirigido Edilcom Gru desde 2013, agregó: “El sitio de la construcción es particularmente estrecho, y fue extremadamente difícil encontrar un lugar donde descargar el material y ubicar los camiones y las grúas. Además, el tráfico de vehículos pesados entre Sorrento y Amalfi está prohibido, por lo que tuvimos que coordinar el trabajo de forma que el material fuera ensamblado tan pronto como llegaba al sitio”.

EL SOCIO PERFECTO

Como parte de la familia Manitowoc, una grúa todo terreno Grove GMK4100L-1 de cuatro ejes fue la máquina ideal para armar la Potain MDT 189. La GMK4100L-1 tiene una poderosa pluma principal MEGAFORM de 60 metros y un ancho de vehículo de solo 2.55 metros. Esto permitió transitar fácilmente por las carreteras angostas que conducen al sitio de trabajo en el acantilado.

En la configuración de taxi, la GMK4100L-1 puede acarrear hasta 6.7 toneladas de contrapeso para cumplir con el límite permitido de 12 toneladas por eje. La dirección en todas las ruedas permite un desplazamiento superior en terrenos muy difíciles, tanto en carretera como fuera de carretera, eliminando el desgaste de los neumáticos y el estrés que se genera en los ejes no direccionales.

UN MODELO PARA PROYECTOS FUTUROS

Hasta ahora, el armado y el funcionamiento de la Potain MDT 189 han demostrado ser la clave de su éxito y Gemar espera utilizarla para otros proyectos en el futuro.

“Decidimos adquirir la MDT 189 porque pensamos usarla también en otros trabajos. La grúa es excelente y técnicamente perfecta. Toda la



Una grúa todo terreno Grove GMK4100L-1 ensambla la grúa torre Potain MDT 189 para ayudar a construir un estacionamiento de varios niveles con elevador en la superficie de la roca

costa italiana de Amalfi se ha desarrollado en terrazas, por lo que estamos seguros de que este puede ser un proyecto piloto para las ciudades cercanas, que están observando con mucha atención e interés lo que estamos haciendo en Positano”, concluyó Gargiulo.



El concesionario Edilcom Gru planificó meticulosamente el armado, teniendo en cuenta las restricciones para el tránsito de vehículos pesados entre Sorrento y Amalfi y el espacio limitado para descargar los componentes.



Las tablas de carga de la grúa todo terreno Grove GMK4100L-1, las mejores en su clase, y sus dimensiones compactas, son ideales para el armado de grúas torre en sitios como este, donde el acceso y el espacio son extremadamente limitados.



La cabina Ultra View de la grúa torre Potain MDT 189 es elevada a su lugar.



LoxamHune y Aquí tu Reforma se unen para prestar servicios de rehabilitación de viviendas

La red de Aquí tu Reforma accederá a los productos y cursos de formación del primer alquilador de maquinaria española para ampliar sus servicios.



LoxamHune, primer alquilador de maquinaria en España y Portugal, ha firmado un acuerdo de colaboración con Aquí tu Reforma, empresa de consultoría y gestión de reformas y rehabilitación, para ofrecer una amplia gama de servicios profesionales relacionados con la rehabilitación de viviendas.

Con este acuerdo, los 130 franquiciados de Aquí tu Reforma en España dispondrán de todos los servicios de LoxamHune con condiciones especiales. Entre otros, podrán recibir cursos de formación, webinars, asesoramiento comercial, acceso a todo el parque de maquinaria grande y pequeña, financiación y distintas formas de pago.

“Uno de los objetivos de LoxamHune es seguir creciendo y apostando por el sector de reformistas y rehabilitadores, que tiene una gran proyección. En los últimos años hemos incrementado nuestras tiendas de proximidad (LoxamHune City) y las colaboraciones con socios destacados, como Leroy Merlin y Bauhaus, para que nuestros clientes puedan acceder a una mayor gama de productos y servicios”, afirmó Javier Lodaes, director Comercial de LoxamHune.

La red de Aquí tu Reforma está formada por empresas de reformas y rehabilitación de diferentes tipologías, dando servicios tanto en reforma de viviendas como en rehabilitación de edificios y fachadas. La compañía tiene

como objetivo para este año abrir tiendas en centros comerciales y reforzar su presencia digital.

“Nuestra colaboración con una empresa con el reconocimiento y la trayectoria de LoxamHune nos permite seguir dotando a nuestra red de herramientas y formación técnica de primer nivel y crecer como marca” indica Sara Cabello, directora de Marketing de Aquí tu Reforma.



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

GRÚA FASSI

SOY TECHNO



F1450R-HXP TECHNO

- ▶ Una unidad de control mucho más potente
- ▶ Mayor velocidad y capacidad de procesamiento de datos
- ▶ Nuevas interfaces y funciones de control remoto
- ▶ Brazo secundario decagonal
- ▶ Un aumento exponencial del rendimiento



**TRANS
GRUAS**
ENTRE ESPECIALISTAS



+34 938 498 388



info@transgruas.com



www.transgruas.com

INNOVACIÓN • VERSATILIDAD • EFICIENCIA
CONTROL DE LA SEGURIDAD • PRECISIÓN

www.fassi.com



FASSI
LEADER IN INNOVATION

Tijeras Dingli RT de 30 m

Dingli ha lanzado las versiones anchas de su modelo de plataforma de tijera más grande, el modelo JCPT3225DC y JCPT3225RT.

EL NUEVO JCPT3225DC

Las nuevas máquinas ofrecen una altura de trabajo de 32 metros y utilizan el mismo apilador de tijera que los modelos eléctricos JCPT3214DC de 26 y 30 m y 1,4 metros de ancho presentados en enero; sin embargo, el apilador de servicio pesado está montado en un chasis de 2,5 metros de ancho con cuatro accionamientos eléctricos directos de las ruedas en el modelo DC y motores hidráulicos en las ruedas en el RT. Los neumáticos para terreno irregular que no dejan marcas y la dirección en las cuatro ruedas son estándar en ambos.

La otra gran diferencia entre estos modelos y los estrechos es, por supuesto, la plataforma ancha, ahora de 6,2 por 2,45 metros cuando está retraída. Hay disponible una extensión de plataforma desplegable eléctrica de 2,1 metros que amplía la longitud de la plataforma a 8,3 metros. La capacidad de la plataforma tanto en la cubierta principal como en la extensión es de 1000 kg/cuatro personas.

La energía proviene de una opción de paquete de baterías de litio de alta capacidad All Electric 80V/520Ah o diesel Deutz Stage V. Es posible conducir a altura máxima en ambos modelos, mientras que los gatos de nivelación cuentan con una función de "nivelación de un botón".

La altura total cuando está replegada es de 4,13 metros, que puede reducirse a 3,19 metros cuando está bajada. El peso total es de 23.400 kg para el diésel/RT o de 23.900 kg para el modelo DC. La capacidad de pendiente en la máquina de accionamiento eléctrico es del 30 por ciento, mientras que la RT diésel es del 40 por ciento.

LA JCPT3225RT: VERSIÓN DE ACCIONAMIENTO HIDRÁULICO DIÉSEL

Finalmente, también están disponibles versiones ligeramente más cortas de 26 m de altura de plataforma/28 m de altura de trabajo: la JCPT2825DC JCPT2825RT. La mayoría de las características de rendimiento siguen siendo las mismas, incluida la extensión de la plataforma de 2,1 metros, pero la longitud total replegada es de poco menos de seis metros, mientras que pesan unas cuatro toneladas menos.

La JCPT3225RT diésel tiene el mismo rendimiento que la DC pero es 500 kg más liviana y tiene un poco más de pendiente

En términos de entregas, es probable que los modelos estrechos anunciados anteriormente lleguen a Europa el próximo mes, mientras que estas nuevas máquinas todoterreno más anchas, tanto diésel como eléctricas, probablemente no aterrizarán en Europa hasta mediados del verano.





Haulotte Scandinavia se asocia con Jungheinrich en Noruega

La subsidiaria escandinava de Haulotte se asocia con el proveedor de productos de almacén Jungheinrich para aumentar las ventas y la participación de mercado en Noruega.

HAULOTTE AMPLÍA SU RED DE VENTAS Y SERVICIOS EN NORUEGA

Haulotte Scandinavia y Jungheinrich han unido fuerzas en una nueva asociación para ventas y servicio. «Jungheinrich y Haulotte tienen un modelo de negocio similar, donde la seguridad y la calidad priman sobre todo lo demás. Ambas empresas se están moviendo hacia soluciones totalmente eléctricas de una manera respetuosa con el medio ambiente. Jungheinrich tiene una red muy densa en el mercado noruego, por lo que también es el socio ideal para nosotros», dice Robert Magnusson, director general de Haulotte Scandinavia. Esta asociación permite a Jungheinrich Noruega ingresar al mercado de equipos de elevación. «Vimos una demanda entre nuestros clientes existentes de plataformas aéreas de trabajo y este tipo de equipo faltaba en nuestra oferta. La similitud entre los colores de Haulotte y Jungheinrich es una ventaja definitiva. Y el hecho de que sean un jugador serio, el tercer mayor fabricante de equipos de elevación de personas del mundo, también es muy importante. Haulotte encaja perfectamente con nosotros», dice Fredrik Høyer-Dahl, Gerente de Ventas de Jungheinrich Noruega.

Asociarse con Jungheinrich es una forma para que Haulotte ingrese a mercados de clientes más pequeños, como los clientes de logística que a menudo necesitan este tipo de equipo en su almacén. La colaboración con Jungheinrich permitirá a la filial escandinava ofrecer un servicio local aún más rá-



Robert Magnusson, Gerente General de Haulotte Scandinavia y Fredrik Høyer-Dahl, Gerente de Ventas de Jungheinrich Noruega

pido y eficiente. Las máquinas Haulotte están equipadas con numerosas soluciones de diagnóstico para facilitar las operaciones de mantenimiento y reducir los tiempos de intervención. Muchos técnicos de Jungheinrich han sido capacitados en las plataformas aéreas de trabajo del Grupo. Por lo tanto, los clientes tendrán un solo contacto de servicio,

independientemente del tipo de máquina suministrada por Jungheinrich.

Las plataformas aéreas Haulotte más populares ya están disponibles en Jungheinrich en Oslo. La respuesta ha sido muy positiva: «Todo lo que hemos recibido hasta ahora ha ido rápido», dice Høyer-Dahl.

Mammoet recibe el artículo más pesado hasta la fecha para el proyecto dos bocas en México

La semana pasada, el equipo de Mammoet recibió el artículo más pesado hasta la fecha para el proyecto dos bocas en México sin incidentes: esta pieza pesa la friolera de 1,900 toneladas. Una vez que los soportes y el equipo se tienen en cuenta, el peso es cercano a las 2.500 toneladas en total.



Mollo Noleggio continúa su expansión en Italia con dos adquisiciones

Mollo Noleggio aprovecha por primera vez en su historia la oportunidad de crecer a través de adquisiciones, confirmando la estrategia de desarrollo en el territorio italiano, con la compra de Monia Noleggi y Parmiani Noleggi. Mollo Noleggio identifica nuevos métodos de crecimiento para continuar su expansión.



La primera adquisición es la de Monia Noleggi, activa desde hace más de 25 años en la zona de Romaña, donde es conocida por el alquiler de plataformas aéreas de trabajo. Mollo adquirió el 100% del negocio de Monia Noleggi, que ahora está integrada en la sucursal de Mollo Noleggio en Forlì.

Con respecto a esta primera operación, Mauro Mollo, presidente de Mollo Noleggio, declara: "La adquisición se completó rápidamente con gran satisfacción. Queríamos invertir en Emilia-Romagna, al mismo tiempo que la propiedad de Monia Noleggi tenía nuevos proyectos de desarrollo en otros sectores: encontró un punto de convergencia que facilitó el éxito de la operación. Desde el punto de vista comercial, Monia Noleggi es una marca con excelentes referencias en su área que presenta un modelo de negocio caracterizado por una gran flexibilidad dirigido en particular a las pequeñas empresas. Los clientes ahora encontrarán una estructu-

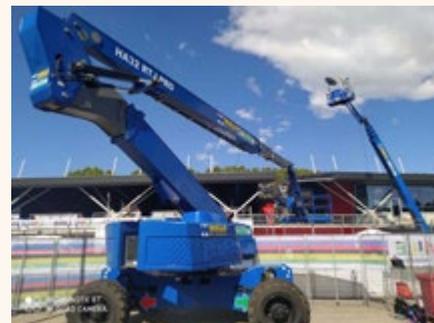
ra preparada y flexible que operará siguiendo los procedimientos y el modelo organizativo de nuestra red, con ventajas adicionales derivadas de una oferta más amplia y equipada".

La segunda operación es la adquisición de Parmiani Noleggi, una empresa histórica que opera en Valtellina, Lecco y cerca del territorio fronterizo suizo. Parmiani, una empresa bien estructurada, además de la oficina principal en Montagna en Valtellina (SO), tiene otras dos sucursales, en Piantedo (SO) y Garbagnate Monastero (LC). Mollo Noleggio ha adquirido el 100% de la propiedad de la empresa. Parmiani Noleggi continuará operando bajo su marca, liderada por la hija de los fundadores, Chiara Parmiani, con el cargo de CEO.

Sobre esta adquisición, Mauro Mollo declara: "La adquisición de Parmiani Noleggi nos permite consolidar nuestra presencia en el norte de Lombardía, elevando a 11 los puntos de Mollo Noleggio en esta región".

La adquisición generará inmediatamente sinergias y oportunidades empezando por las relacionadas con la flota: en el pasado Parmiani Noleggi contaba con una flota de unas 150 unidades enfocadas principalmente en el alquiler de plataformas aéreas y equipos de elevación, ahora podrá sumar nuevos productos de Mollo Noleggio por ejemplo, en movimiento de tierras, construcción e industria. Mollo Noleggio está buscando nuevas oportunidades de negocio también en Suiza, país en el que Parmiani ya opera.

Mauro Mollo explica: "Queremos seguir gestionando el desarrollo de Mollo Noleggio de acuerdo con las líneas estratégicas que nos llevaron a lo que somos hoy, pero al mismo tiempo mostramos que estamos listos para recibir nuevas oportunidades. No es un cambio de estrategia: la empresa ha crecido, contamos con una estructura sólida y bien asentada, fortalecimos nuestra organización interna. Seguiremos abriendo nuevas sucursales y realizando nuestros proyectos, pero creemos que estamos listos para otras adquisiciones".



Las plataformas Genie® presentes en un proyecto de construcción de almacén en Sudáfrica

Goscor Access Solutions, con sede en Sudáfrica, confía en Genie® para elegir el equipo adecuado para ayudar en la construcción de un nuevo almacén de DSV en Plumbago.

Cuando DSV en Plumbago necesitó ayuda con un nuevo proyecto de construcción de uno de sus almacenes, eligieron a Goscor Access Solutions, distribuidor autorizado de productos Genie® en Midrand, Sudáfrica, para obtener las máquinas idóneas para el trabajo. Aproximadamente 50 máquinas se encontraron en obra en todo momento, incluyendo plataformas de tijera Genie GS™, plataformas articuladas Z® y plataformas telescópicas S®.

La construcción comenzó en 2019 y, al igual que con todos los proyectos, era importante cumplir con los plazos para el éxito global del proyecto de DSV. Sin embargo, los plazos se vieron afectados por la pandemia del COVID-19.

«DSV utilizó una combinación de plataformas de tijera diésel o eléctricas durante la construcción del almacén durante un periodo de un año, entre 2020 y 2021. Sin embargo, el contratista principal consiguió completar el proyecto dentro del plazo establecido», comenta Shirley Smit, Ejecutiva Superior de Ventas de Goscor Access Solutions, añadiendo que Goscor aún cuenta con unidades en obra para ayudar con el trabajo adicional añadido al proyecto por el Grupo DSV.

Para ayudar a cumplir con los plazos previstos, Goscor, que se dedica al alquiler, venta y soporte postventa para una amplia gama de mercados en Sudáfrica, incluyendo construcción, comercio minorista, eventos industriales, industria del ocio, rodajes de películas y minería, trabajó para asegurar que los equipos adecuados estaban en obra en el momento justo para cubrir las necesidades de la obra, que abarcaron desde robustas capacidades 4x4, necesarias cuando comenzó la construcción, hasta la elevación pesada para el montaje de



acero, así como trabajos de acabado en interiores.

LA MÁQUINA IDEAL PARA CADA TAREA

El proyecto de almacén de DSV comenzó con una gama de equipos diésel, incluyendo plataformas de tijera Genie GS-3369 RT y Genie GS-5390 RT que fueron utilizadas por las empresas de instalación de revestimientos, sistemas eléctricos y de rociadores contra incendios.

La robusta GS-5390 RT, orientada a la construcción y con tracción a las cuatro ruedas, es ideal para una mayor productividad en aplicaciones exigentes en el exterior. La capacidad de elevación de 680 kg ayudó enormemente con la instalación de las tuberías principales, el revestimiento lateral y el cableado eléctrico, comenta Smit.

«La impresionante máquina todo terreno GS-5390 RT también ofrece una pendiente superable del 50% y puede desplazarse elevada con una altura de hasta 9,14 m sobre suelos nivelados. Este modelo todo terreno con tracción a las cuatro ruedas y neumáticos rellenos de espuma también ofrece una excelente capacidad de carga. Otra ventaja son los estabilizadores, que se utilizan para mantener la máquina más estable en zonas y obras de terreno irregular», añade.

A medida que el proyecto progresaba, y una vez que la obra ya contaba con electricidad y las losas de hormigón habían fraguado, Goscor también suministró unidades Genie eléctricas para la obra.

«La razón del cambio de diésel a eléctrico fue la disponibilidad de suministro eléctrico en obra y también la necesidad de neumáticos que no dejan marcas», comenta Smit, añadiendo que el equipo adicional incluía plataformas articuladas eléctricas Genie Z-34/22 DC y Genie Z-60 DC, además de plataformas de tijera eléctricas Genie GS-1930 y GS-4047.

«Los requisitos específicos de un cliente se pueden cubrir con una amplia gama de unidades para el interior, unidades 4x4 todo terreno, opciones de peso ligero, máquinas estrechas, unidades autopropulsadas o elevadores portátiles, y más», comenta Smit. «Con Genie, podemos ayudar a nuestros clientes a contar siempre con la máquina correcta para el proyecto».





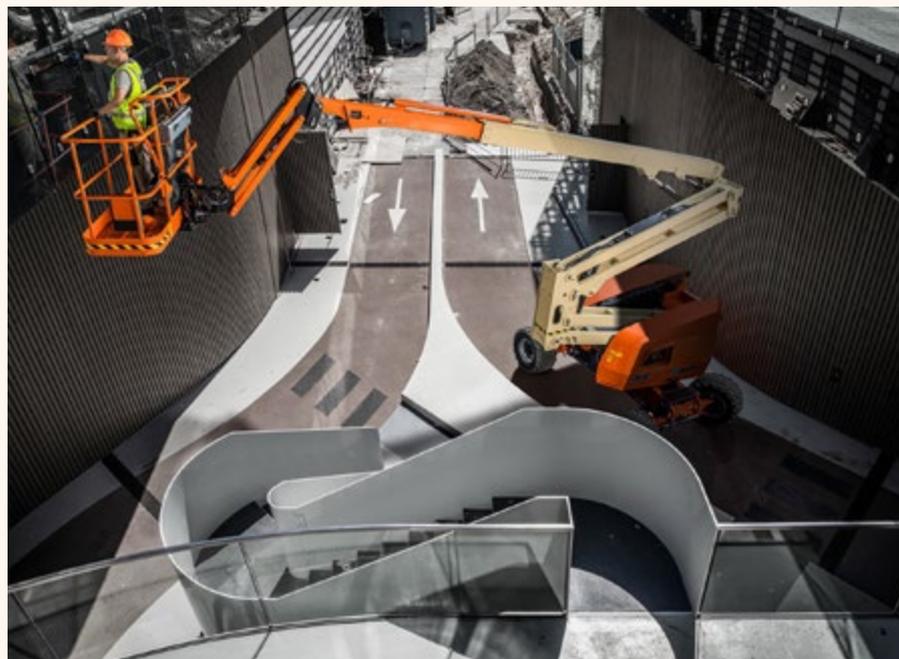
Nuevas plataformas de brazo eléctrico para construcción (EC) de JLG® para América Latina

JLG Industries, Inc., una empresa de Oshkosh Corporation ha anunciado que los nuevos modelos de plataformas aéreas de brazo eléctrico para construcción (EC), las EC450AJ and EC520AJ, ya están a la venta en América Latina. Estos modelos son las primeras plataformas aéreas de brazo de tamaño mediano, completamente eléctricas, de JLG en la región, y las primeras con baterías de iones de litio.

“Diseñadas con las últimas tecnologías de baterías de iones de litio y motores eléctricos, estas nuevas plataformas aéreas de brazo eléctrico para construcción (EC) de JLG son silenciosas, limpias e increíblemente eficientes, perfectas para el trabajo de acceso en entornos urbanos, con menos impacto en la comunidad”, afirmó Luca Riga, Gerente de Marketing de JLG para América Latina. “Además, debido a que se pueden usar tanto en interiores como exteriores, estas plataformas aéreas de brazo pueden ayudar a reducir los

costos de la flota, porque ya solo se necesita una máquina para el trabajo en cualquier entorno”.

Con un paquete de baterías de 48 V (4 x 24 voltios, 2S 2P) y alimentación auxiliar de 12 V CC, las nuevas plataformas aéreas de brazo EC450AJ y EC520AJ de JLG® son iguales a las máquinas diésel en términos de rendimiento, y ofrecen tracción 2WD, velocidad de desplazamiento de 4,5 km/h (2,8 MPH) con capacidad de ascenso en pendientes de



30 por ciento, a la vez que ofrecen una solución más limpia y ecológica para los lugares de trabajo.

Cuando se comparan con las máquinas de combustión interna (IC) convencionales, estas plataformas elevadoras eléctricas ofrecen emisiones y niveles de ruido más bajos, haciéndolas ideales para zonas urbanas y espacios interiores de trabajo. Además, con sus velocidades de elevación, capacidades de plataforma comparables y buena maniobrabilidad en terreno semirregular, estos modelos cumplen con las expectativas que tienen los clientes latinoamericanos para máquinas para aplicaciones en exteriores.





Otros beneficios y características claves de estas máquinas son:

- Cero emisiones: Los motores eléctricos y la tecnología de baterías de iones de litio permiten que el brazo funcione con cero emisiones y poco ruido.
- Menor costo total de propiedad (TCO, por sus siglas en inglés): El hecho de no consumir combustible y tener baterías libres de mantenimiento reduce el costo total de propiedad (TCO, por sus siglas en inglés) de la máquina. Las máquinas de propulsión eléctrica también requieren menos piezas y no tienen filtros, lo que ayuda a aumentar la confiabilidad y a reducir los costos de mantenimiento.
- Más productividad: Las baterías se recargan rápidamente: el paquete se recarga al 30% en una hora, y se recarga completamente en menos de cuatro horas

- Menos impacto sobre el entorno: Llantas estándar que no dejan marcas y protegen los pisos delicados.
- Especificaciones de rendimiento: Con alturas de trabajo de 15 a 18 m y una capacidad de la plataforma sin limitaciones de 250 kg, los operadores pueden realizar una amplia gama de trabajos en alturas.

“Al comprender que el mercado latinoamericano se mueve más hacia soluciones eléctricas, en JLG trabajamos constantemente para entregarle equipos, como estas nuevas plataformas aéreas de brazo eléctrico para construcción (EC), que son más limpias, seguros y fáciles de usar”, afirmó Riga. “Esto significa que puede trabajar sin preocuparse por el medio ambiente”.



JLG lanza en América Latina el analizador y el lector de analizador con Bluetooth® para plataformas elevadoras de tijera

Funcionalidad completamente nueva integrada en la aplicación de control móvil JLG®.

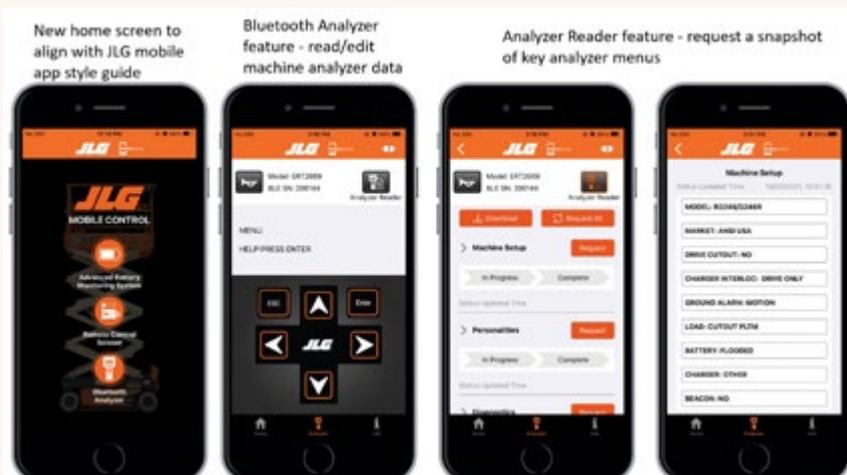
JLG Industries, Inc., una empresa de Oshkosh Corporation está llevando a los dispositivos móviles, de sus clientes latinoamericanos, el poder y la funcionalidad de su popular analizador portátil con la introducción de las características analizador con Bluetooth® y lector de analizador con Bluetooth, que ahora están integradas a la aplicación de control móvil JLG®.

En un mundo cada vez más “conectado”, la nueva característica con Bluetooth, disponible para dispositivos Android e iOS, del analizador y el lector de analizador, permite a

los usuarios solucionar problemas, calibrar o personalizar sus tijeras JLG, equipadas con control móvil, mediante un teléfono inteligente o una tableta. De acuerdo con Luca Riga, Gerente de marketing y desarrollo de negocios de JLG para América Latina, JLG está centrada en reemplazar productos físicos con soluciones digitales: “El analizador portátil ha sido una herramienta fundamental para los técnicos de servicio, propietarios y operadores. Activar sus características mediante Bluetooth usando una aplicación ofrece mejor valor y un nuevo nivel de conveniencia a nuestros clientes y los suyos”.

La nueva característica Bluetooth del analizador permite a los usuarios visualizar y editar los parámetros de la máquina, desde un dispositivo móvil, usando una interfaz similar a la del analizador físico. Además, el lector del analizador con Bluetooth permite a los usuarios visualizar un resumen de los menús solicitados del analizador de la máquina, y ofrece la capacidad para descargar y compartir archivos mediante el dispositivo inteligente del usuario. Las dos características con Bluetooth ahora complementan la herramienta del analizador remoto, que actualmente es una opción disponible para las plataformas elevadoras de tijera de las series ES y R con control de acceso a red (CAN) de JLG, equipadas con el módulo de control móvil de JLG. Estas nuevas características Bluetooth estarán disponibles próximamente para los modelos para terrenos irregulares RT y ERT de JLG.

Al desarrollar las nuevas características Bluetooth, JLG ha mantenido la consistencia con la gama completa de herramientas del analizador. Los clientes actuales de JLG pueden tener acceso a la nueva característica, simplemente actualizando la aplicación Mobile Control (control móvil) en su teléfono inteligente o tableta. Los clientes nuevos pueden descargar la versión más reciente de la aplicación Mobile Control (control móvil) de JLG (versiones de la aplicación: iOS 2.0.0 y Android 2.0.1) desde las tiendas de aplicaciones de Apple o Google.



JLG introduce un manipulador telescópico fijo con una altura de elevación de 8 pisos para América Latina

Este manipulador telescópico, en la categoría de 4500 kg, cuenta con un brazo de 22,9 m y alcance de 18,3 m.



idad para extender la altura de elevación, el alcance y la precisión de la colocación, es solo otro ejemplo de cómo JLG continúa avanzando para ofrecer equipo más productivo a sus clientes”.

El manipulador telescópico 1075 de JLG trae como equipo estándar el indicador de estabilidad longitudinal (LSI) de JLG, así como una cámara de observación de dos vías en el lado derecho para mejorar la visibilidad y confianza del operador durante la operación. Las tecnologías opcionales incluyen Smart-Load, un paquete avanzado de tres tecnologías integradas que funcionan en conjunto para proporcionar un nivel mayor de confianza para el operador y optimizar la productividad: El reconocimiento automático de implementos auxiliares, el sistema de información de gestión de cargas, el indicador de estabilidad de carga (LSI) y el brazo controlado remotamente, son características que el operador puede utilizar para colocar material en altura desde fuera de la cabina. El control remoto puede eliminar la necesidad de que haya dos personas, una en la cabina y una en la ubicación donde se está colocando el material, para mejorar la eficiencia en el trabajo.

Para mayor versatilidad, la unidad acepta una gama amplia de implementos auxiliares estándares para manipuladores telescópicos, así como una serie de implementos auxiliares JLG especializados, incluyendo su nuevo manipulador de materiales en láminas, para la colocación precisa de tablarroca, madera contrachapada y materiales similares dentro de edificios nuevos o durante los trabajos de renovación.

JLG Industries, Inc., está expandiendo su línea de manipuladores telescópicos en América Latina con el lanzamiento del modelo 1075 de JLG®. Este manipulador telescópico, en la categoría de 4500 kg (10.000 libras), tiene un brazo de 22,9 m (75 pies) que se puede elevar hasta una altura de ocho pisos, dos pisos más que los modelos comparables de la competencia y ofrece un alcance de 18,3 m (60 pies).

La gran elevación y alcance del 1075 lo hacen ideal para usarse en la construcción de edificios, instalación de acero, la demolición y la renovación.

“Los clientes deseaban un manipulador telescópico que pudiera alcanzar más de seis pisos y extenderse más al interior de un edificio que los modelos existentes, para poder colocar los materiales donde se necesitaban, en vez de descargarlos y luego volver a cargarlos para moverlos al área de trabajo”, dijo Luca Riga, Gerente de marketing y desarrollo de negocios de JLG para América Latina. “Reducir esta doble actividad al manipular los materiales impulsará aumentos significativos en la productividad y, en algunos casos,

eliminará o retardará el uso de grúas en los lugares de trabajo”.

Rogerio Dos Santos, Director sénior de ingeniería de JLG, añade que el 1075 ofrece las capacidades de rendimiento de una grúa sin el alto costo asociado al alquiler y los complicados requerimientos de armado: “La capa-





Wiesbauer no deja nada al azar jugando en casa

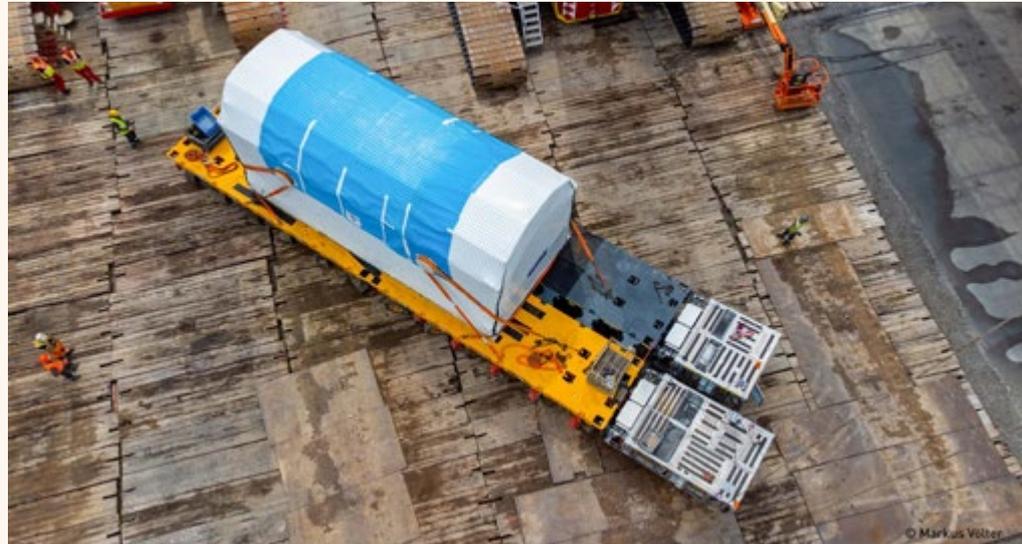
El SPMT de Wiesbauer está listo y esperando en el muelle de Marbach, prácticamente a las puertas de la sede de la empresa en Bietigheim-Bissingen. Una barcaza con un generador de 318 toneladas y una turbina de gas de 335 toneladas a bordo está lista para ser descargada. Ahora hay que trabajar en equipo.

El destino de los dos componentes es la central eléctrica de carbón de Marbach am Neckar, construida en 1942. «Esta central eléctrica se utiliza como denominada reserva fría para el suministro de energía en Baden-Württemberg y, especialmente, para la ciudad de Stuttgart», dice el gerente de ventas de Cometto, Joachim Kolb, describiendo el contexto de la operación. «Reserva fría significa que la central eléctrica presenta un corto tiempo de arranque y únicamente se pone en marcha cuando existe una alta demanda de corriente».

ELEVACIÓN EN TÁNDEM DESDE EL BARCO

Para realizar el viaje hasta el lugar de montaje, es necesaria la interacción de varios dispositivos de elevación y desplazamiento. Debido al alcance necesario por encima de una edificación, se utilizan en primer lugar dos grúas sobre orugas: una Demag CC 2800 de la propia Wiesbauer y el proveedor de servicios de grúa Neeb pone a disposición una Liebherr LR 1600. Con una elevación en tándem, los componentes se elevan desde la embarcación y pasan por encima de una nave de almacenamiento.

A continuación, ambas grúas sobre orugas comienzan a retroceder de forma sincronizada sobre esteras especialmente colocadas para tal fin. Ahora es el turno del vehículo autopropulsado SPMT de Cometto. Joachim Kolb destaca el espíritu de equipo en este proyecto: «Wiesbauer se refuerza con líneas de ejes de la flota de Schares Autokrane GmbH para esta operación de alquiler cruzada». En total, los expertos montan una combinación side-by-side con 2 x 12 líneas de ejes. El conjunto es impulsado por dos grupos de potencia con potencias de 129 kW y 202 kW respectivamente.

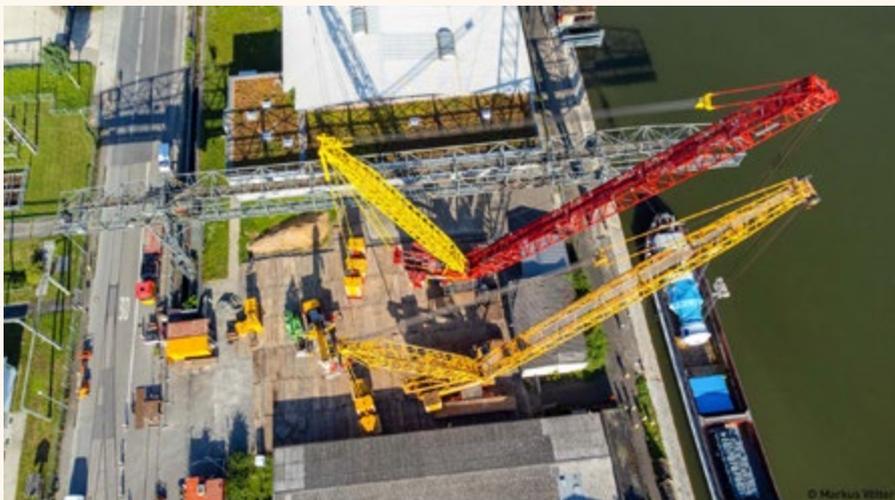


PRECISIÓN IGUALMENTE POR LOS LUGARES MÁS ESTRECHOS

La resultante combinación de 4 filas, con una notable anchura total de 5330 milímetros, se abre camino entre las grúas sobre orugas con el control preciso de Leonard Schmid. Frente a las dos grúas, la combinación realiza entonces una maniobra de carrusel de 90 grados y se posiciona para recoger la carga. Tras otra maniobra de carrusel de 90 grados, el viaje continúa entre las grúas por el camino de transporte en dirección hacia la central eléctrica.

Una vez allí, el equipo pasa fácilmente por un último ojo de aguja en la zona de la puerta de la fábrica. «Y para traspasar la carga al bastidor de elevación, el vehículo autopropulsado de Cometto saca otro as bajo la manga», dice Joachim Kolb haciendo referencia a la direc-

ción electrónica. «Ya que únicamente así es posible posicionar realmente este tipo de cargas con una precisión milimétrica. El lema de Wiesbauer encaja perfectamente: ¡Haz que el trabajo duro sea fácil!»



Una R420 de Easy Lift trabajando en la Roma

Easy Lift entregó una plataforma aérea sobre orugas Easy Lift R420 a la empresa Marano Srl con sede en Roma. Esta venta fue posible gracias a su distribuidor Skylift Piattaforme Aeree, que durante aproximadamente dos años ha seguido promocionando las arañas de Easy Lift en Lazio y Campania.

La empresa Marano cuenta con más de 25 años de experiencia en el sector de la construcción de obras civiles e industriales y de la restauración conservadora tanto pública como privada. Además, está en condiciones de ofrecer a sus clientes diseño profesional, arquitectura, ingeniería, ingeniería de planta, mantenimiento y operación de sistemas tecnológicos. Haciendo uso, cuando es necesario, de artesanos y empresas especializadas, la empresa opera en todo el territorio nacional, en particular en Lazio. Gracias a equipos y máquinas de última generación, la empresa es muy activa en la recuperación y protección de edificios históricos y arqueológicos ubicados en diferentes zonas de la Capital.

Para satisfacer sus necesidades de trabajo que sitúan a la empresa en la gama media-alta del sector de la construcción, Marano Srl ha elegido la plataforma sobre orugas R420 con motor diésel y motor eléctrico de 380 V y con la opción de un cabrestante para levantar mercancías hasta 500 kg de carga.

El cabrestante que se monta en lugar de la cesta cuando es necesario elevar mercancías en lugar de personas, hace que esta araña sea muy versátil y apta para cualquier tipo de trabajo en altura.

La araña R420 es actualmente la máquina más alta de toda la gama Easy Lift y, gracias a su altura máxima de trabajo de 41,40 m y

su alcance de 17,00 m con 120 kg de carga en la cesta, es perfecta para realizar trabajos de construcción y mantenimiento para edificios y obras monumentales.

La torreta puede girar 440° y la cesta 180° para facilitar al operador. Otra característica clave de la máquina es su peso de solo 8.800 kg, lo que la hace fácilmente transpor-

table y fácil de usar en terrenos irregulares, aunque sea una plataforma grande. Además del motor estándar elegido por Marano, está disponible en una versión híbrida (R420HY) que combina el motor diésel de 42 kW con la batería de litio de 200 Ah 48 V. Esta última versión es ciertamente más sostenible pero siempre garantiza un alto rendimiento y excelentes resultados.





La nueva Combi-MR4 con dirección Dynamic 360°™

Desde que Combilift lanzó su primer modelo C4000 en 1998, la capacidad multidireccional ha sido uno de los distintivos principales de la amplia gama de soluciones de manipulación de la compañía. Veinticuatro años y miles de horas de investigación y desarrollo después, su más reciente producto lleva la capacidad multidireccional al siguiente nivel. La Combi-MR4 es una carretilla retráctil multidireccional eléctrica de 4 ruedas, que incorpora la nueva dirección Dynamic 360°™ de Combilift, la cual ofrece rotación en cada una de las ruedas, lo que permite un cambio de dirección fluido de la carretilla mientras está en movimiento. El sistema permite que esta carretilla elevadora extremadamente ágil se desplace hacia delante, hacia los lados y en modo omnidireccional, garantizando una operación rápida y excelente maniobrabilidad. Por ello, el nombre completo del nuevo modelo: Combi-MR4 Dynamic 360.

El impulso para el desarrollo de esta reciente adición al catálogo de Combilift fue diseñar una carretilla multidireccional, con una plataforma muy baja para maximizar la densidad de almacenamiento en las estanterías. La Combi-MR4 está disponible en dos modelos únicos, con rangos de capacidad de 2.500 Kg - 3.000 kg y 3.500 Kg - 4.500 kg respectivamente, y puede operar en pasillos tan estrechos como 2265 mm si se guía (material de 1200 mm de profundidad). Para maximizar todo el espacio de almacenamiento en los sistemas de estanterías, la configuración de dos ruedas de tracción en la parte trasera y dos conjuntos de ruedas dobles más pequeñas en la parte delantera permite que la altura de la plataforma sea tan baja como 380 mm, haciendo posible que se utilicen zonas que, de otro modo, serían redundantes hacia el suelo.



[Pinche para ver el video](#)

Siguiendo la línea de diseño común de Combilift, la Combi-MR4, sumamente versátil, puede manipular cargas de gran longitud así como artículos paletizados con facilidad, y puede cargar y descargar en camiones repartidores. La comodidad y la seguridad del conductor también son aspectos importantes, y esta nueva carretilla definitivamente responde a las necesidades desde el punto de vista ergonómico: la cabina de alta visibilidad para el operario, el joystick de control multifuncional, la dirección asistida por corriente alterna y las funciones hidráulicas del mástil operadas con joystick garantizan una conducción fluida y una operación sin complicaciones. El eje trasero articulado con dos ruedas de tracción de goma traseras proporciona una tracción óptima para el uso en espacios al aire libre, garantizando al mismo tiempo una colocación ágil y precisa de la carretilla.

Para lograr este nivel de maniobrabilidad, Combilift utilizó su nuevo sistema exclusivo de dirección Dynamic 360°™. Este novedoso concepto de dirección permite que los operarios manipulen la posición y la orientación de la carretilla sin tener que parar y cambiar el modo de conducción. Intuitivo y fácil de operar, se logra con sólo girar el joystick de control a la derecha o a la izquierda para ajustar las posiciones de las ruedas simultáneamente, proporcionando un modo omnidireccional y permitiendo el cambio de dirección en movimiento.

A Combilift le gusta garantizar que todos los nuevos productos sean probados exhaustivamente en la práctica para asegu-

rarse de que sean 100% adecuados para su finalidad. Después de la operación inicial de las unidades Combi-MR4 de 3.000 kg, se desarrolló un modelo de 4.500 kg cuando el concesionario de Combilift en la región de BeNeLux - Mabo BeNeLux, solicitó una unidad de mayor capacidad para su cliente TABS (Timber and Building Supplies Holland). TABS, uno de los proveedores de productos de madera y materiales de construcción más importantes de los Países Bajos, con 104 puntos de venta en todo el país, ha colaborado con Combilift y ha utilizado sus carretillas multidireccionales durante más de 15 años. Ahora cuenta con carretillas MR4 en varias instalaciones de los Países Bajos y está a punto de recibir sus carretillas número 15 y 16, que operarán en sus centros de distribución de Zaandam y Bleiswijk.

Martin McVicar, Director General de Combilift: "TABS está encantada con la exitosa implementación en curso de sus Combi-MR4 y los niveles de eficiencia mejorados gracias al diseño general y a características como la baja altura de la plataforma, así como el avanzado sistema de dirección Dynamic 360°™. No me cabe duda de que este nuevo modelo eléctrico hará crecer la base de clientes de Combilift. Nos complace presentar la Combi-MR4 a nuestros concesionarios actuales y a nuevos clientes potenciales durante la feria LogiMAT Intralogistics que se celebrará en Stuttgart a finales de mayo".

Más información, en el siguiente video <https://youtu.be/tz4qfhx2UIU>



Reino Unido ha recibido recientemente otra unidad de Jekko JF545 V-Max

La grúa ha sido entregada a Brett Skelton's Greenworx Ltd, una empresa que ofrece servicios de limpieza de vegetación para evitar problemas en las líneas eléctricas y la vía pública.

El modelo JF545 es una máquina de gran rendimiento, pero la versión mejorada de V-Max es una solución multipropósito y multiherramienta equipada con un sistema hidráulico adicional e independiente que permite el uso de la pluma con una amplia gama de herramientas controladas a distancia.

"Esta fue una venta fácil", comenta Russ Taylor, propietario de JT Cranes, el distribuidor de Jekko en el Reino Unido. "El cliente necesitaba una máquina muy eficiente para el mantenimiento forestal que también ofreciera un mayor rendimiento en lugares confinados y que fuera fácilmente transportados en su remolque de carga baja. La JF545 V-Max es la mejor solución para cumplir con todos estos requisitos al mismo tiempo".

Greenworx Ltd agrega: "Hemos sido fanáticos de estas grúas desde el principio y hemos estado impresionados por su capacidad para llegar a lugares confinados y ofrecer varias configuraciones de estabilizadores.

Este modelo ha sido una elección inevitable: va a través de terrenos irregulares, es una grúa compacta con una capacidad de elevación máxima excepcional y con seguridad en la limpieza de árboles peligrosos usando un





control remoto sierra de garra desde un área de trabajo segura sin poner en peligro la seguridad de nuestros operadores”.

“La JF545 V-Max tiene una capacidad y dimensiones”, continúa Greenworx Ltd. “Dado que hemos comenzado a utilizar esta grúa, nuestro punto de vista profesional ha cambiado totalmente. Este modelo ofrece gran variedad de diferentes configuraciones para agilizar nuestro trabajo que, a medida que exploramos todos ellos, sólo podemos adi-



vinar nuevas posibilidades de nuestra actividad en un futuro”.

El jefe de ventas de Jekko, Alberto Franceschini, agrega: “El modelo JF545 V-Max es uno de los productos estrella de Jekko en el mercado para su uso en diferentes entornos de trabajo. Es eficiente, profesional, práctico y fácil de usar. Ade-

más, esta máquina convierte el recorte, poda y desbroce en operaciones más rápidas y seguras sin poner en peligro la seguridad del operador. El Reino Unido ha mostrado un gran interés en este modelo desde que se entregó el primer JF545 V-Max. Estamos muy satisfechos con nuestro distribuidor JT Cranes: ¡Russ Taylor y su equipo siempre hacen un muy buen trabajo!”.

¿Listos para el Demo Tour de la costa Este? ¡Up Equip te está esperando!

Desde el 23 hasta el 26 de Marzo 2022, el distribuidor de Easylift para el mercado norteamericano, Up Equip, participará en el Demo Tour de la Costa Este que pasará por Pensilvania, Maryland, Virginia y Carolina del Norte.

El Demo Tour incluye 5 paradas diferentes en el camino que llevarán a Up Equip a Winston-Salem, Carolina del Norte, donde participará en la ISA Southern Chapter Annual Conference & Trade Show, y luego continuará a Springfield, Massachusetts, donde la ArboEXPO lo espera.

Las plataformas sobre orugas Easy Lift que exhibirá UP Equip en las dos ferias son R180, R210, RA26 y RA31 pero la estrella absoluta del Demo Tour de la Costa Este será el modelo más solicitado por los arboristas estadounidenses: RA31.

RA31 es una araña de doble brazo telescópico con jib, que alcanza una altura de trabajo de 30,2 m y un alcance de 14,5 m. Una de las características más destacadas de la plataforma sobre orugas son los estabilizadores de geometría variable, que permiten



instalarla y estabilizarla incluso en terrenos irregulares, manteniendo una excelente estabilidad en altura y garantizando así la seguridad del operador durante el trabajo. Esta fortaleza significa que la araña se puede utilizar sobre todo en el sector del mantenimiento del verde, que está muy desarrollado en América, precisamente porque los arboricultores a menudo se encuentran trabajando en condiciones que no siempre son favorables, por ejemplo, en bosques o contextos naturales salvajes no cuidados por el hombre, entre hojas y plantas particularmente difíciles de podar, cultivadas en suelos intransitables.

Además, la RA31 está equipada con orugas ensanchables separadamente que garantizan una mayor estabilidad en la traslación, pudiendo trabajar incluso en negativo hasta 7 m. Las orugas, durante la estabilización de la máquina en el suelo, pueden elevarse hasta 1 m del suelo. La RA31 se distingue de otras máquinas de altura similar también por su peso particularmente ligero de solo 4.200 kg, lo que la hace fácilmente transportable y cargada sin la ayuda de rampas.

Aquí hay fechas y lugares donde puedes ver la demostración:

- 23 Marzo - Scranton, PA
- 24 Marzo - Hagerstown, MD
- 24 Marzo - Richmond VA
- 25 Marzo - Raleigh NC
- 26 Marzo - Winston-Salem NC

Las inscripciones para participar en el Demo Tour ya están abiertas en el sitio web de Up Equip

<https://upequip.ca/winston-salem-demo-run>

A todos los participantes del evento se les obsequiará con una camiseta personalizada.

Los 5 levantamientos y transportes de piezas históricas más destacados por Sarens

Este top 5 se ha realizado teniendo en cuenta aspectos como la antigüedad de los monumentos a transportar, su peso, su estructura y la complejidad del proyecto a realizar. Factores que aumentan la complejidad del transporte y que obligan a la empresa que los realiza ejecutar un trabajo meticuloso y bien planificado.

Con el paso del tiempo, grandes edificios y reliquias de la historia han tenido que ser trasladadas desde su lugar de origen hasta sus nuevas localizaciones, debido a problemas relacionados con la constante actualización de las ciudades, o la nueva creación de museos que puedan albergar dichas reliquias, entre otros.

Para llevar a cabo estos complejos traslados a lo largo de los años, ha sido necesario una gran coordinación entre historiadores, ingenieros y transportistas, además de un gran conocimiento sobre el sector, los diversos medios de transporte y sistemas de elevación pesada disponibles en el mercado. Todo para conseguir que las piezas trasladadas lleguen a sus nuevos hogares sin ningún tipo de daño, un objetivo que suena sencillo, pero debido a su antigüedad, delicadeza de sus materiales y estado de conservación debido al tiempo, aumenta la complejidad del proyecto.

A continuación, Sarens nos presenta algunos de los traslados más complejos y memorables llevados a cabo hasta la fecha.

1. BARCO SOLAR DE KEOPS

La famosa barca funeraria de Keops o barco solar es un navío que data del 2.500 a.C., que cuenta con más de 43m de eslora, 5,6m de manga y 1,5m de calado y, además, era capaz de transportar hasta 45 toneladas de peso. Fue enterrado a los pies de la pirámide de Giza y redescubierto en 1954 por arqueólogos que, en un principio, no tenían intención de desenterrarla, pensando que no tendría valor. La barca funeraria de Keops fue



encontrada provista de todo el material necesario: remos, cuerdas, cabina etc. Su función es desconocida, pero se cree que principalmente funcionaba como transporte para trasladar el cuerpo del faraón a través del Nilo, desde Menfis hasta Giza.

La embarcación de más de 4.600 años de antigüedad fue trasladada desde el museo naval Khufu hasta el nuevo Gran Mu-

seo Egipcio a más de 10 KM de distancia en agosto de 2021 por Sarens. El barco tuvo que ser elevado delicadamente de forma horizontal y después colocado en un remolque de 12 ruedas, para su transporte hasta el nuevo museo. En total la carga sumaba 100 toneladas, debido a la jaula de hierro que fue especialmente construida alrededor de la barca para minimizar el movimiento y los posibles daños.

2. EDIFICIO OERLIKON

La antigua fábrica Maschinenfabrik Oerlikon, edificio de más de 130 años de antigüedad, se dedicaba en su momento a la fabricación de locomotoras eléctricas en Suiza. En total, la planificación y ejecución de su transporte supuso un trabajo de más de 10 meses, desde agosto 2011 hasta mayo 2012, debido a la velocidad de movimiento del convoy a 5 metros por hora, hasta llegar a su nueva localización situada exactamente a 60 metros de su ubicación original. En su transporte se utilizaron metodologías pioneras en Europa, como el uso de globos de helio bajo el techo del edificio para poder mover con mayor velocidad la estructura.

3. OBELISCO DE LUXOR

El obelisco de Luxor, localizado en la plaza de la Concordia en París, ha cumplido 186 años en la Plaza de la Concordia de París. El obelisco data del s. XIII a.C., mide 23 m de altura y pesa 462 toneladas en total, teniendo en cuenta también su pedestal. El transporte comenzó en 1831 y finalizó en 1833: comenzó surcando el Nilo, llegó hasta Alejandría y allí fue remolcada por una corbeta a vapor, a través de la cual llegó a Rúa, para remontar el Sena y finalmente llegar a París, sumando



más de 3.700 kilómetros aproximadamente para su transporte. En 1836 fue elevado gracias a máquinas elevadoras y gigantesos cabrestantes, todo planificado por el ingeniero Apollinaire Lebas, para finalmente ser colocado en la Plaza de la Concordia, con solo la familia real como espectadores, para evitar posibles desilusiones al pueblo francés, en caso de que la operación fuera fallida. Este se podría considerar el primer gran transporte de reliquias históricas, siendo un precedente para los hitos posteriores.

4. CONVENTO DE JINAN

El convento chino de Jinan, con más de 100 años de antigüedad, fue transportado en febrero de 2021, por la compañía belga Sarens, a su nueva localización a 76 metros de distancia. El edificio en total mide 36 metros



de longitud, 16 metros de ancho y 16 metros de alto, con un peso total de aproximadamente 2.600 toneladas. Para su transporte fueron necesarios remolques de 120 ejes y grúas para ser capaces de elevar su peso. La reubicación tuvo que sobrellevarse con mucho cuidado debido al deteriorado estado del edificio y su facilidad para dañarse, pero gracias a la experiencia y profesionalidad de Sarens, el proyecto fue todo un éxito y el convento fue reubicado con total seguridad y sin ningún daño.

5. TRASLADO DE PIEZAS DEL PARTENÓN

En 2007 comenzó el traslado de una variedad de reliquias del Partenón de Atenas a su nuevo museo localizado a 300 metros. En su momento, hace 15 años, fue considerada la mudanza del siglo, dado que las antigüedades que constituyen el lote no habían sido transportadas en 2.500 años. Para el transporte fueron necesarias 3 grúas que elevaron con precaución, en primer lugar, un friso de 2,3 toneladas, que fue seguido por varios bloques esculpidos pertenecientes al Parte-



nón, frisos y estatuas, además de diversas piezas pertenecientes al Acrópolis.

Aquello que tienen en común estos cinco proyectos es una planificación a conciencia

y una ejecución extremadamente cuidadosa, basada en la experiencia y conocimiento del sector. Áreas en las que Sarens, responsable de los transportes del convento de Jinan y el Barco Solar de Keops, es experto debido a sus más de 60 años de experiencia y su variedad de trabajos previos en proyectos, tanto a nivel europeo como internacional. En su trayectoria, la empresa belga se ha especializado en proyectos relacionados con energías renovables, nuclear o petroquímica, sin olvidarse de proyectos de transporte e ingeniería civil, entre otros; lo que hace que Sarens posea un historial completo y único, que lo diferencia en el sector, ofreciendo soluciones innovadoras y personalizadas para los problemas de la actualidad.

La magnitud de estos proyectos solo puede

llevarlos a cabo empresas con una extensa experiencia y conocimiento sobre ingeniería y la maquinaria a utilizar, debido a la importancia y delicadeza de los monumentos que se están transportando. Se hace hincapié en la maquinaria y procesos utilizados para la realización de estos proyectos, dada la complejidad y esfuerzo que suponen, que raramente es reconocido, por ello cuando una empresa consigue realizar estos traslados con éxito y sin ningún tipo de daño, es considerado toda una hazaña, por eso los trabajos realizados por Sarens son destacables en este campo, debido a la versatilidad de sus trabajos, además de la exactitud y cuidado mostrados a la hora del transporte, área en la que Sarens demuestra sus 60 años de experiencia y trayectoria en colaboración con empresas privadas y públicas.

Plataforma de transporte PL20 de Torgar

La máquina fue diseñada con el fin de ofrecer la máxima versatilidad a sus clientes y lo más importante contratar a empresas que quieran sacar el máximo partido a un único modelo de máquina.

La cabina en sí es modular y permite las dimensiones de la cabina de 3 m a 4,4 m. Además, la máquina ofrece diferentes modelos de puertas de cabina y rampas que permiten al cliente adaptar la máquina a las especificaciones del proyecto con facilidad, permitiendo diferentes dimensiones y propiedades de puertas C.

El aspecto modular de la máquina, junto con los módulos intercambiables, permiten que esta máquina se instale de cualquier manera posible (izquierda, derecha o de espaldas a la fachada). Además de la versatilidad, la unidad de accionamiento se puede desmontar de la cabina, lo que también permite que la máquina encaje en huecos de ascensores o espacios reducidos. La unidad de accionamiento desmontable también permite instalar la máquina con su sección de mástil estándar de 600 x 600 o con las secciones de mástil de 650 x 650.

Además, la unidad permite al usuario usar la unidad como un elevador de mercancías (22 m/mn) y puede controlarse con un panel fá-



cil de usar desde abajo cuando no hay personal involucrado, al mismo tiempo que ofrece la opción de viajar a una velocidad más baja. (12m/mn) desde el interior de la cabina cuando haya personal involucrado.

Además de las propiedades versátiles de esta unidad específica, otra cualidad que estuvo a la vanguardia del diseño tiene que ver con la durabilidad de la máquina. Es importante que los clientes sepan que la máquina resistirá las condiciones más rigurosas y brindará el rendimiento óptimo años después de su fabricación.

Por esta misma razón, utilizan acero de la más alta calidad y lo galvanizan en caliente para que su resistencia nunca se vea comprometida. También han implementado una tercera placa de apoyo entre los piñones y los motores que permiten menos vibraciones y mayor alineación con los piñones de ataque que ayudan a mejorar drásticamente las fuerzas impactadas en los piñones y así permitir menos problemas y longevidad a la unidad.

Este modelo, al igual que otros modelos de Torgar, tiene su propio paracaídas hecho internamente que está específicamente calibrado para esta unidad. Esto les permite contar con un engranaje de freno de última generación que se diseña e implementa en cada máquina con la esperanza de optimizar su propósito y uso y así brindarle al cliente una sensación de seguridad que es especial para esta máquina y la marca Torgar.



Bobcat cuenta con un nuevo distribuidor para las Islas Canarias

A partir de febrero ITT Canarias es oficialmente el nuevo distribuidor de los equipos compactos Bobcat en Canarias.

Sumándose así a ITT Bobcat Of distribuidor de la marca para la zona centro, comunidad de Valencia y Cataluña, Compañía Maquinaria 93 en las Islas Baleares y a ITTMach10 (Francia). De este modo, el grupo ITT se convierte en uno de los mayores distribuidores de la marca Bobcat en Europa.

ITT Canarias, es una filial de la reconocida compañía de Maquinaria International Trucks & Tractors. grupo distribuidor líder en la venta de maquinaria agrícola, equipos para la construcción y vehículos de transporte.

TRES DELEGACIONES, CON COBERTURA EN TODAS LAS ISLAS

Alejandro Buitrago, gerente de ITT Canarias comenta: "Iniciamos la distribución de una de las marcas más reconocidas y valoradas en el mundo, con tres delegaciones en las islas de Tenerife, Las Palmas y Lanzarote, dando cobertura en todas las Islas Canarias, con 15 especialistas técnicos y 7 vehículos de servicio.

Para garantizar el mejor servicio de nuestros clientes nos basamos en la dilatada experiencia de ITT Bobcat Of empresa "hermana" y referente en el grupo como especialista en la marca Bobcat desde el año 2002.

ITT Canarias se une a este proyecto con la marca Bobcat aprovechando una experiencia interna muy consolidada, así como con un compromiso con la firma para garantizar su éxito. Mediante un trabajo en equipo que impulse a dicha organización a ofrecer los productos y los servicios más avanzados."

Además de la venta de equipos compactos Bobcat, y la post venta, ITT Canarias ofrecerá a sus clientes una extensa gama de máquinas para el alquiler.

La división especializada de alquiler de ITT dispone en la actualidad de más de 800 equipos entre Francia y España. Desde manipuladores telescópicos, miniexcavadoras, cargadoras, cargadoras compactas, hasta equipos de compactación y todo tipo de implementos de la marca estarán disponibles desde ahora para los usuarios canarios.

EXCELENTE RECEPTIVIDAD POR PARTE DE LOS CLIENTES

"De momento podemos asegurar que la receptividad de los clientes ha sido excelente y están muy ilusionados con poder recibir también nuestro servicio técnico, no solo



del equipo ITT Canarias sino de todas las sinergias del grupo y su larga trayectoria junto a Bobcat.

El mercado de equipos compactos en las islas no supera las 80-90 unidades desde hace años, pero pensamos que este año, sin duda, puede ser de crecimiento.

La preocupación actual de los clientes son los plazos de entrega, pero ITT tiene programadas más de 300 unidades entre cargadoras compactas, miniexcavadoras y manipuladores telescópicos Bobcat para sus filiales especializadas Bobcat, por lo que podremos atender rápidamente la mayoría de las necesidades", añade Alejandro Buitrago.

Los ya más de 13 distribuidores Bobcat de la península presentes en 34 distintas locali-

zaciones, entre los que ya se encuentra ITT Canarias, se caracterizan por su compromiso para ofrecer la mejor atención profesional, analizando y complementando las necesidades específicas de cada cliente en diversos sectores.

"El nombramiento de ITT Canarias como nuevo distribuidor exclusivo para toda la línea de producto Bobcat representa para nosotros una gran oportunidad de cara a retomar nuestra presencia en un territorio en el cual Bobcat no ha estado presente durante un tiempo, sin duda se trata de buenas noticias para los clientes en las Islas canarias. Estamos seguros de que ITT Canarias volverá a colocar a la marca Bobcat en la posición de liderazgo que se merece, afirma Carlos Campos, District Manager Bobcat – Iberia & Turkey.





Baoli consigue en 2021 su máximo histórico en ventas y facturación en España

Una sólida estructura comercial, una política de precios equilibrados y un amplio catálogo de productos que se ajusta a la normativa europea de motores. Son algunas de las claves que han hecho que, en 2021, Baoli haya conseguido lograr su máximo histórico en ventas y facturación en España. En concreto, el pasado año vendió un 46,28% de máquinas más que en 2020 e incrementó su facturación anual un 80%.

El buen rumbo de la compañía del Grupo KION se debe a varios factores. Por una parte, el éxito de Baoli reside en su fuerza de ventas, distribuidores comprometidos y expertos en el territorio que operan tanto en la Península como en las islas. Por otra parte, la reestructuración europea, con la llegada del nuevo director general para la zona, Christian Bischof, está provocando positivos cambios dentro de la compañía. Uno de ellos, en concreto para España, ha sido la reciente incorporación de un nuevo jefe comercial para la zona Sur. Con ello se pretende seguir apostando por dar un excelente servicio al distribuidor y continuar ampliando la presencia de Baoli en nuestro territorio.

La estrategia de Baoli en 2021 ha pasado también por mantener precios. Precisamente, este sigue siendo un factor diferencial para la compañía ya que Baoli diseña carretillas robustas, fiables y a precios equilibrados que se adaptan a la perfección a las necesidades concretas del mercado minorista.

LAS MÁS VENDIDAS

Ángel Zamora, jefe de ventas de la zona Norte, destaca el interés del cliente Baoli “por las máquinas de interior entre las que se encuentran las transpaletas y apiladores. A nuestra gama más vendida le siguen las carretillas diésel térmicas, que ocupan la segunda posición en el ranking de ventas”.

En cuanto a los modelos de interior, los apiladores de la serie ES 12-N03 y ES 16-N02, ideales para el transporte y almacenamiento de cargas de 1200 a 1600 kg., son los más demandados en el mercado. Respecto a las transpaletas eléctricas, las ligeras y versátiles EP 15-03 y EP 20111 son las predilectas del cliente Baoli. Respecto a exterior, las carretillas diésel de la gama KBD, diseñadas para los trabajos más pesados, destacan sobre el resto de la oferta.

UNA ESTUDIADA ESTRATEGIA DE MARKETING

La compañía ya trabaja en fortalecer su presencia digital. Con este objetivo, la marca rediseñará su web, presentará sus nuevos productos en su canal de YouTube y estará en permanente contacto con su comunidad de seguidores a través del canal de LinkedIn de la marca. Un espacio desde donde Baoli ya da a conocer sus principales novedades, lanzamientos y comunicados y al que puede unirse cualquier usuario interesado en el mercado de la intralógica.



Mech-N-Air y Easy Lift: excelentes resultados en el mercado australiano

Exactamente un año después de la firma del contrato exclusivo con Mech-N-Air Construction and Access Equipment, en Easy Lift quieren celebrar el éxito de esta colaboración que ha brindado a las arañas Easy Lift la oportunidad de darse a conocer y ser apreciadas por los profesionales de la elevación en el mercado australiano.



Mech-N-Air, con sede en Campbellfield, Victoria, es un conocido distribuidor de equipos de construcción y elevación, que también ofrece un servicio de reparación y mantenimiento de la maquinaria vendida, gracias a la presencia de un taller con personal altamente calificado disponible para atender necesidades de los clientes.

En 2021, se entregaron las primeras 8 arañas, 4 R180 y 4 R210, algunas en la versión estándar con motor de gasolina y motor eléctrico, otras en la versión híbrida (HY), aptas tanto para uso en exteriores con el motor de combustión como para el uso interno con batería de litio.

Entre las últimas máquinas entregadas por Mech-N-Air a sus clientes, encontramos una unidad del modelo R180 para The Roskuist Trust, una empresa de plomería para techos y una unidad del modelo R180 para Dukes Group, con sede en el estado Sureste de Nueva Gales del Sur, una empresa de pintura y mantenimiento de edificios.

Una unidad del modelo R210 se ha unido a la flota de alquiler de Mech-N-Air, pero también se utiliza para demostraciones a clientes interesados en comprar.

En breve se entregarán a Mech-N-Air otras 9 plataformas sobre orugas, 8 R180 (que es el modelo más solicitado del mercado gracias a su extrema facilidad de uso y sus excelentes prestaciones en cuanto a alcance y compactidad) y 1 RA31 versión híbrida (RA31HY), que combina motor diésel y batería de litio. Este último modelo se ordenó con opciones como estabilizadores autonivelantes y capacidad de carga en la cesta aumentada hasta 300 kg, lo que hace que la máquina tenga aún más rendimiento, lista para conquistar el mercado como ya lo ha hecho la R180 más pequeña.

“Queremos agradecer a nuestro distribuidor exclusivo Mech-N-Air por sus esfuerzos en la promoción de nuestras arañas en su mercado y por los excelentes resultados ya obtenidos”, añaden desde Easy Lift.

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

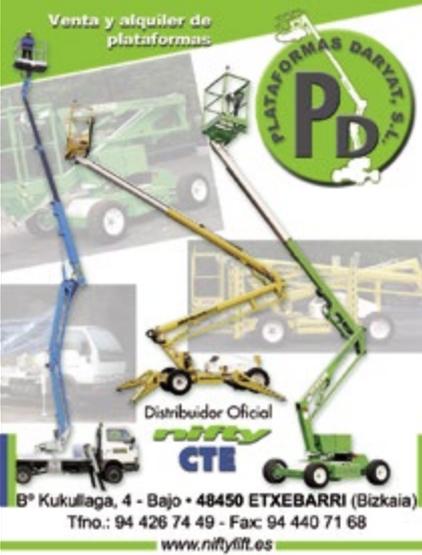
Venta y alquiler de plataformas

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)

ENAC

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

WELCOME TO OUR
SIMPLE INSIDE™ WORLD



PLATAFORMAS ARAÑAS
DE 13 A 42 M

easy-lift.com

OIL & STEEL

LAS PLATAFORMAS MÁS VENDIDAS EN EUROPA

NUEVA SERIE
EAGLE S

SEGURIDAD
DESDE 26
HASTA
62 M



OIL & STEEL
PLATAFORMAS PARA EL TRABAJO ALTO

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

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.

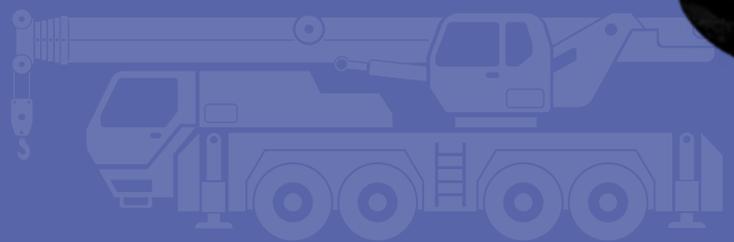
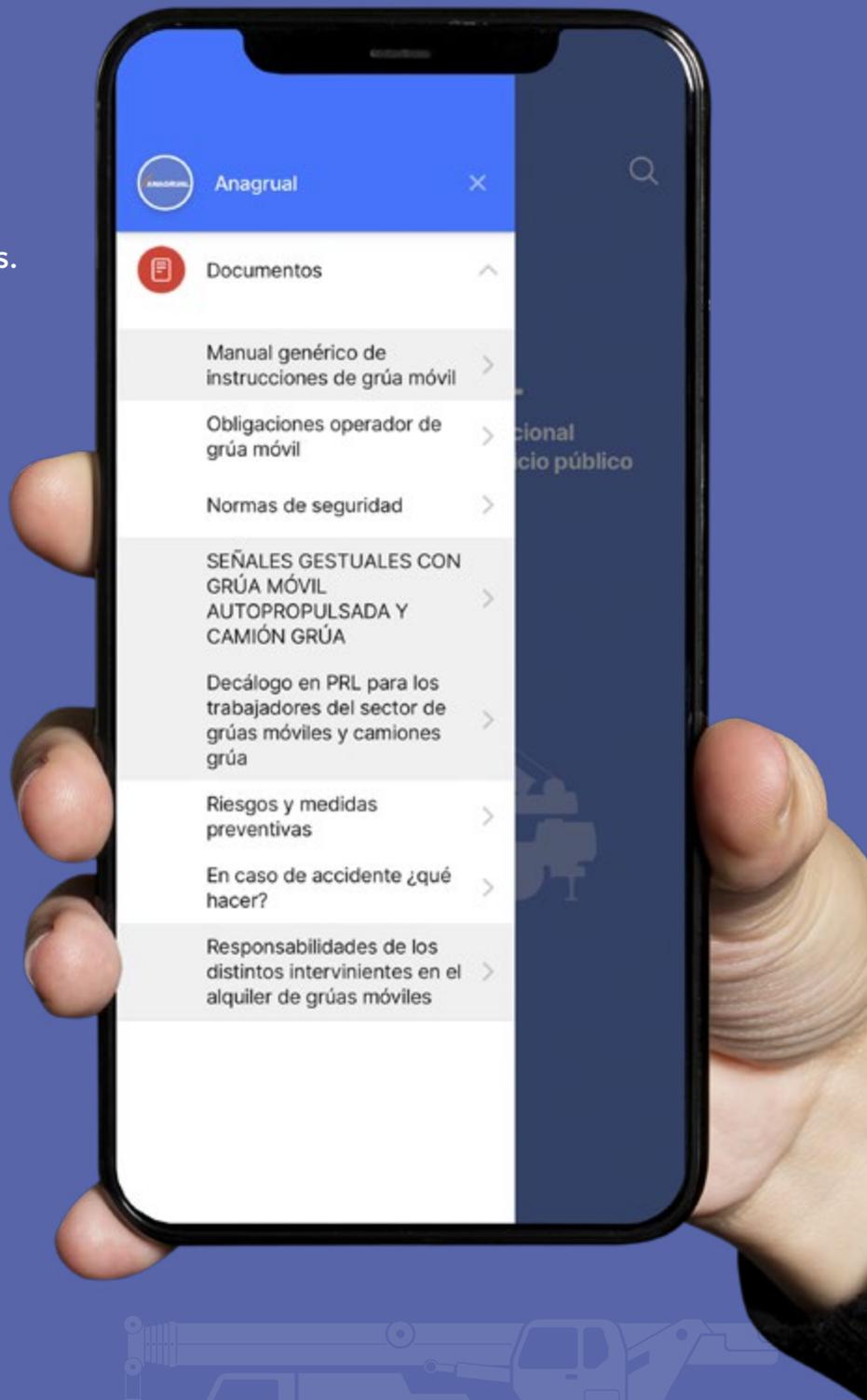
Disponible para teléfono móvil.

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



GRÚA FASSI

SOY TECHNO



F1450R-HXP TECHNO

- ▶ Una unidad de control mucho más potente
- ▶ Mayor velocidad y capacidad de procesamiento de datos
- ▶ Nuevas interfaces y funciones de control remoto
- ▶ Brazo secundario decagonal
- ▶ Un aumento exponencial del rendimiento



**TRANS
GRUAS**
ENTRE ESPECIALISTAS



+34 938 498 388



info@transgruas.com



www.transgruas.com

INNOVACIÓN • VERSATILIDAD • EFICIENCIA
CONTROL DE LA SEGURIDAD • PRECISIÓN

www.fassi.com



FASSI
LEADER IN INNOVATION