

MOVICARGA

MOVIMIENTO DE CARGAS



www.movicarga.com

AÑO XLIV - Nº 562

Mayo 2022

BAJA ALTURA DE TRABAJO GRANDES POSIBILIDADES

- para trabajar hasta 6 metros
- adecuado para suelos sensibles
- perfecto en zonas congestionadas

haulotte.es

HAULOTTE IBERICA, S.L., C/ Argentina 13 - P.I. La Garena
28806 Alcala De Henares Madrid - España
Tel.: +34 912 158 444 - iberica@haulotte.com

Haulotte 
EQUIPMENT

**Confianza
Profesionalidad
Experiencia
Servicio
Fiabilidad**


Grúas García



**La experiencia
nos avala**

Tú dinos la tarea que nosotros nos encargamos del resto

**TÉCNICOS EN ELEVACIÓN
Y MANTENIMIENTO INDUSTRIAL**

Autovía de Levante, Km 51,8.
03400 · Villena (Alicante)
(Delegaciones en Ibi y Alicante)

Tel.: 965 802 691 / 965 800 862 / 610 244 923
gruasgarcia@gruasgarcia.com www.gruasgarcia.com



HAULOTTE IBÉRICA, S.L.
C/ Argentina nº13 - P.I. La Garena
28806 Alcalá de Henares (Madrid)
Tel.: +34 902 886 455
iberica@haulotte.com
www.haulotte.es

4	Editorial	42	Europlataformas confía en XCMG
6	Haulotte apuesta por el mercado de acceso de baja altura	44	Genie expande las opciones híbridas y eléctricas con dos nuevas versiones de la plataforma telescópica S®-60
10	Entrevista a Ivan Morodo, Director de Haulotte Ibérica	46	Liebherr: sostenibilidad y digitalización
14	Palfinger Ibérica celebra sus "Customers Days"	47	LoxamHune pone en marcha el sistema de gestión integral de lformalia para la formación de más de 26.000 alumnos
18	Liebherr LTM 1750-9.1 y LTM 1650-8.1 de Grúas Ibarrondo en el valle del Bolintxu, Bilbao	48	Härzschel recibe la primera grúa todo terreno Tadano AC 4.080-1 del mundo
19	Transgrúas cuenta con un nuevo representante en Las Palmas	49	Transgrúas entrega una plataforma Multitel HX200 a ARV Rental Service
20	Grúas Tomás invierte en la primera grúa móvil Liebherr LTM 1250-5.1 en España	50	Genie regresa con su plataforma articulada Z®-45/25J RT a Europa, Oriente Medio, África y la India
22	Ahern Ibérica nuevo distribuidor de las minigrúas Maeda para España y Portugal	52	Liebherr lanza la nueva página de inicio de MyLiebherr
24	Palfinger: Asociación sobre sistemas autónomos para establecer nuevos estándares	53	Sistema de estabilización CroSStab ya disponible para Effer 1000
25	Lanzamiento de la campaña de medios eléctricos de Manitou	54	LoxamHune aumenta su colaboración con Bauhaus y su apuesta por la maquinaria pequeña con una nueva apertura en Paterna
26	Mercaeleva, nuevas incorporaciones GAM sigue creciendo a doble dígito en todos sus negocios	55	Spain Crane Internacional incorpora modelos Hoeflon a la gama de venta y alquiler
27	Agrucoval celebró su Asamblea en Valencia con gran asistencia de socios	56	CONVENCIÓN DE ANAPAT
28	Transgrúas entrega dos unidades Fassi a Grúas El Campello	74	Movicarga recibe una obra de arte increíble de Implaser con Folytition
29	Goldhofer reconocido por su apoyo y dedicación a la industria	82	CONVENCIÓN ANUAL DE AECE
30	Manain nombra a Juli Mérida como nuevo Gerente	87	TVH se vuelca con el mercado español
32	Silvia Faresin presente en el Automotive Dealer Day en Verona	98	La nueva generación de tijeras elevadoras LGMG llega al mercado
36	Palfinger Ibérica: Customer Day de Hitravi superó todas las expectativas	100	ESPECIAL PLATAFORMAS SOBRE ORUGAS
36	Jofemesa comprometida con la gestión integral de calidad	124	ESPECIAL MANIPULADORES
37	Hiab Iberia entrega una grúa Jonsered 2490 DT122	140	Más noticias...
38	La compañía Expertise firma un pedido de 79 grúas Tadano	166	Directorio de Firmas
40	Easy Lift recibe la visita de su distribuidor Rothlehner Arbeitsbühnen		
41	Transgrúas entrega una Fassi F120B.1.23 E-Dynamic con sistema de cesta PSC homologado		

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



A los buenos empresarios, ¡Va por ellos!

Vivimos en un país que parece que el empresario, en lugar de ser visto como la persona que genera empleo y contribuye a que la economía vaya medioqué, está demonizado.

Creo que va siendo hora de que la gente cambie el chip y sé de cuenta que gracias a ese “patrón” que paga a la seguridad social una cantidad ingente de dinero, esa persona tiene muchos derechos y supuestamente recibirá una pensión cuando se retire (eso si alguna vez se va esta lacra de comunistas que nos gobiernan y vuelve a gobernar el sentido común).

El empresario carga sobre sus espaldas nada menos que a todas las familias de sus empleados. Las decisiones que toma, que no siempre son fáciles, pueden cambiar el rumbo de la empresa hacia el amanecer o el ocaso. ¿Eso los empleados lo ven? En muchas ocasiones ni se lo plantean. Ven su nómina, ven su trabajo como algo rutinario, pero no valoran el esfuerzo que cada día el empresario hace para sacar todo adelante. Yo sinceramente, al trabajador que está constantemente quejándose me lo cargaba, si no fuese porque en este país echar a alguien es más caro que comprarse una casa.

Muchas veces escucho a amigos míos que dirigen grandes empresas lamentarse de la soledad que persigue al empresario. Sí, puede tener un equipo “cojonudo”, pero al final la responsabilidad es de uno mismo. Te pueden regalar palabras de aliento, te pueden aconsejar e incluso guiar en ocasiones. Pero a la cama te vas y los desvelos y tus ojeras en muchas ocasiones tienen nombre y apellido.

Pocos homenajes se hacen a los emprendedores que han levantado este país. Si no fuese por ellos, tendríamos unas empresas de segunda, y no señores, muchas de nuestras empresas juegan en primera división, y algunas en la Champions. ¿Por qué? Porque hubo una persona que se dejó la piel día y noche por sacar adelante sus proyectos.

Debemos diferenciar entre empresario y emprendedor, del latín prehendere, atrapar. Porque muchos de los que hoy dirigen empresas han heredado lo que tienen entre manos y de emprender poquito, más bien mantener y sin sobresaltos.

Se habla mucho de cumplir tus sueños, de perseguir tus ideales. Constantemente estamos rodeados de frases motivadoras, en tazas, en camisetas, en carteles, en tattoos. Y yo me pregunto, hace 50 años... ¿cómo lo hacían para motivarse esos emprendedores que crearon las compañías que van como un tiro ahora? Pues está claro, eran más fuertes, menos flojos, y como he dicho en numerosas ocasiones, salían de casa motivados, que es lo que hay que hacer.

A esos grandes, a aquellos que empezaron con un camión, luego le montaron una grúa, de ahí otro camión, otra grúa, o que empezaron con carretillas, o esos que compraron una plataforma cuando aquí nadie había escuchado hablar de trabajar en alturas, a esos que no les temblaban el pulso a la hora de lanzarse a nuevos proyectos. A ellos les debemos estar donde estamos hoy. Porque ellos tenían esa mezcla de “arriesgarse para crecer” con un “carácter visionario”. Se lanzaban a proyectos sin saber si los podrían hacer. Y nunca se rindieron. Ellos señores, son los auténticos pioneros de “agarrarme el cubata”. Antes nadie decía que no a nada. Hoy en día analizamos, valoramos, volvemos a analizar, consultamos a expertos, y todo para mantener la marcha que nos dejaron los de antaño en muchas ocasiones. Ojo, no siempre, y contamos con algunos emprendedores hoy en día que es para quitarse el sombrero.

Pero seamos realistas, pocas personas se salen del plato, pocos son los que tienen ideas brillantes. Cada vez hay empresarios más parecidos, clones empresarios. Es difícil encontrar una mente brillante que se salga fuera del guión.

También es justo decir que llevamos 3 años que desgastan a cualquiera. Pero si tu no tienes fuerzas para perseguir tus sueños, sé inteligente y humilde, y contrata a alguien que haga que se cumplan esos sueños. No pasa nada por dejarse ayudar y aconsejar.

Este editorial lo quiero dedicar a los que de verdad han conseguido algo en la vida por ellos mismos y no heredado, a aquellos que todavía siguen haciendo funcionar su cerebro para cambiar las cosas y no navegan en pantanos en vez de en mar, para tener cuantos menos problemas mejor. A aquellos que su sacrificio valió la pena. A esos que perdieron muchos momentos, pero ganaron otros tantos que les compensó el riesgo. A los que no sabían que era tropezarse y levantarse, porque era una rutina que tenían interiorizada y no le daban importancia. A aquellos que su grandeza eclipsaba al resto, pero no permitían que nadie se sintiera poco valorado. A aquellos que no sabían lo que era su zona de confort, pero se la pasaron por el forro sin saberlo.

A vosotros, SIEMPRE gracias.

FUERZA Y HONOR.



ROXU GRUPO

WWW.GRUASROXU.COM

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



HAULOTTE APUESTA POR EL MERCADO DE ACCESO DE BAJA ALTURA

Haulotte entra de lleno en el mercado de los equipos de baja altura con siete modelos diseñados específicamente para trabajar por debajo de una altura de 6 metros. Compactos y livianos, son ideales para ubicaciones con espacio restringido o pisos delicados. Estas máquinas ofrecen una productividad mejorada, condiciones de trabajo más convenientes y proporcionan una alternativa segura y eficaz a las escaleras y andamios.

OFRECEN TRES CONFIGURACIONES DISPONIBLES

Cada vez más países y empresas limitan el uso de escaleras y andamios para mejorar la seguridad y reducir las lesiones en el lugar de trabajo. Para satisfacer sus necesidades, Haulotte está lanzando una línea completa de equipos de acceso de bajo nivel simples y ergonómicos que ofrecen una forma más segura de acceder a las alturas en los niveles más bajos. La cartera de Haulotte incluye:

- **Mástiles verticales:** la línea de productos MOVE UP se compone de dos modelos push-around (push-around y elevación eléctrica), que ofrecen una altura máxima de trabajo de 4,6 m y 5,6 m respectivamente.



“ Haulotte entra de lleno en el mercado de los equipos de baja altura con siete modelos diseñados específicamente para trabajar por debajo de una altura de 6 metros ”

ACCESO DE BAJO NIVEL, MAYOR PRODUCTIVIDAD

Estos equipos aumentan la productividad de los operadores. Permiten trabajar en altura de manera más rápida y eficiente que con métodos mecánicos, como escaleras y andamios.

Los modelos MOVE UP, SWIFT UP y SWIFT UP SP están listos para usar en solo unos segundos, ya que no requieren tiempo de montaje/desmontaje en comparación con las formas tradicionales de acceso y permiten a los usuarios llegar rápidamente al área de trabajo. Los modelos autopropulsados pueden moverse mientras están elevados, lo que permite un movimiento más rápido a la siguiente tarea.

Son fácilmente transportables, se pueden cargar directamente en una furgoneta o camioneta utilizando los huecos para las horquillas.

LA GAMA DE ACCESO DE BAJO NIVEL DE HAULOTTE ESTÁ DISEÑADA PENSANDO EN LA COMODIDAD DEL USUARIO

LAS SOLUCIONES DE ACCESO DE BAJO NIVEL SON PERFECTAS PARA APLICACIONES CON RESTRICCIONES DE ESPACIO Y PESO

Con un tamaño reducido, el equipo de acceso de bajo nivel se adapta a todos los proyectos de interior. Su tamaño compacto (an-

- **Plataformas de tijera:** la gama SWIFT UP está disponible en versión push-around (altura de trabajo de 3,8 m o 4,5 m). La versión autopropulsada (accionamiento eléctrico y elevación) se denomina SWIFT UP SP y ofrece una altura máxima de trabajo de 4,5 m, 5 m o 5,9 m según el modelo.

«Como promotores de soluciones seguras y valiosas para trabajos en altura, llevamos varios años siguiendo la evolución de este segmento de la industria aérea. Hoy tenemos el placer de presentar una gama completa de ascensores de bajo nivel, perfectamente adaptados a las necesidades de nuestros clientes» dice Remi Heidelberger, Gerente de Marketing de Haulotte. Los siete modelos se pueden utilizar en interiores para aplicaciones de mantenimiento, renovación, almacenamiento o trabajos de acondicionamiento y acabado.



Pinche para ver el video

LOW-LEVEL ACCESS,

HIGHER POSSIBILITIES



cho máximo de 75 cm) facilita el traslado a través de espacios reducidos, como pasillos estrechos de tiendas, centros de datos, oficinas abiertas o almacenes, sin dañar el entorno de trabajo. Su estrecho radio de giro permite maniobras cerradas sin dificultad. Se adaptan fácilmente a los ascensores y pasan cómodamente a través de una sola puerta estándar.

La gama Low-Level Access de Haulotte está diseñada para trabajar en áreas de poca car-

SU PLATAFORMA ESTABLE, ANTIDESLIZANTE Y TOTALMENTE PROTEGIDA, REDUCE EL RIESGO DE LESIONES Y CAÍDAS. EL SISTEMA DE BLOQUEO DE LAS RUEDAS EVITA EL MOVIMIENTO INVOLUNTARIO MIENTRAS EL TRABAJADOR ESTÁ EN LA PLATAFORMA Y LA ALARMA DEL SENSOR DE INCLINACIÓN GARANTIZA UNA ELEVACIÓN SEGURA

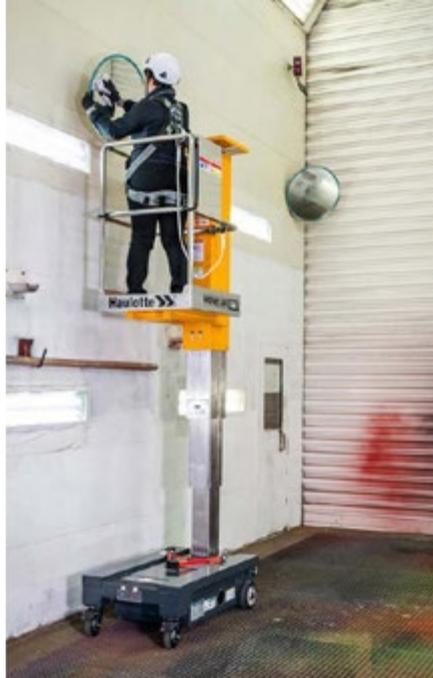
ga de piso, como hoteles, gimnasios y teatros. Ligeros y equipados con ruedas que no dejan marcas, se adaptan perfectamente a suelos sensibles, como moqueta, tarima, mármol, baldosas...

MAYOR EFICIENCIA AL TRABAJAR EN ALTURA

Disponen de un amplio espacio para el usuario y facilita el transporte de herramientas o materiales al área de trabajo. La robusta plataforma puede transportar una carga de 159 a 240 Kg. según el modelo, lo que ayuda a limitar el número de viajes de ida y vuelta.

Su excelente estabilidad permite un rango





de movimiento de 360°. Los usuarios pueden trabajar con confianza usando ambas manos, a diferencia de las escaleras en las que se necesitan 3 puntos de contacto para trabajar con seguridad, dejando solo una mano libre para realizar una tarea...

ACCESO DE BAJO NIVEL, MAYOR COMODIDAD

Ergonómica e intuitiva, la línea de equipos de acceso de bajo nivel de Haulotte ofrece una fácil operación. No solo mejora la productividad, sino también el bienestar y la seguridad del operador mientras trabaja en altura. La gama de acceso de bajo nivel de Haulotte está diseñada pensando en la comodidad del usuario:

- Al proporcionar una posición de trabajo ergonómica, las plataformas de acceso de bajo nivel ayudan a reducir el riesgo de

trastornos musculoesqueléticos en el lugar de trabajo.

- El equipo evita movimientos inútiles y agotadores: reduce la fatiga del trabajador asociada con las subidas y bajadas repetitivas.
- También asegura que el operador esté siempre trabajando a la altura adecuada.

EL EQUIPO DE BAJO NIVEL HACE QUE EL LUGAR DE TRABAJO SEA MÁS SEGURO

Los elevadores de acceso de baja altura brindan al operador mayor seguridad y confianza mientras trabajan en altura. Su plataforma estable, antideslizante y totalmente protegida, reduce el riesgo de lesiones y caídas. El sistema de bloqueo de las ruedas evita el movimiento involuntario mientras el trabajador está en la plataforma y la alarma del sensor de inclinación garantiza una elevación segura.

OPERACIÓN FÁCIL Y UN MANTENIMIENTO SIMPLE

Las plataformas de acceso de baja altura de Haulotte están equipadas con controles intuitivos para facilitar el uso del operador.

«Nuestra gama Low Level Access garantiza un funcionamiento sencillo, sea cual sea el trabajo a realizar. Las baterías AGM y los componentes de fácil acceso garantizan costes mínimos de mantenimiento y funcionamiento» dice Eloïse Guillet, directora de marketing de productos de Haulotte.

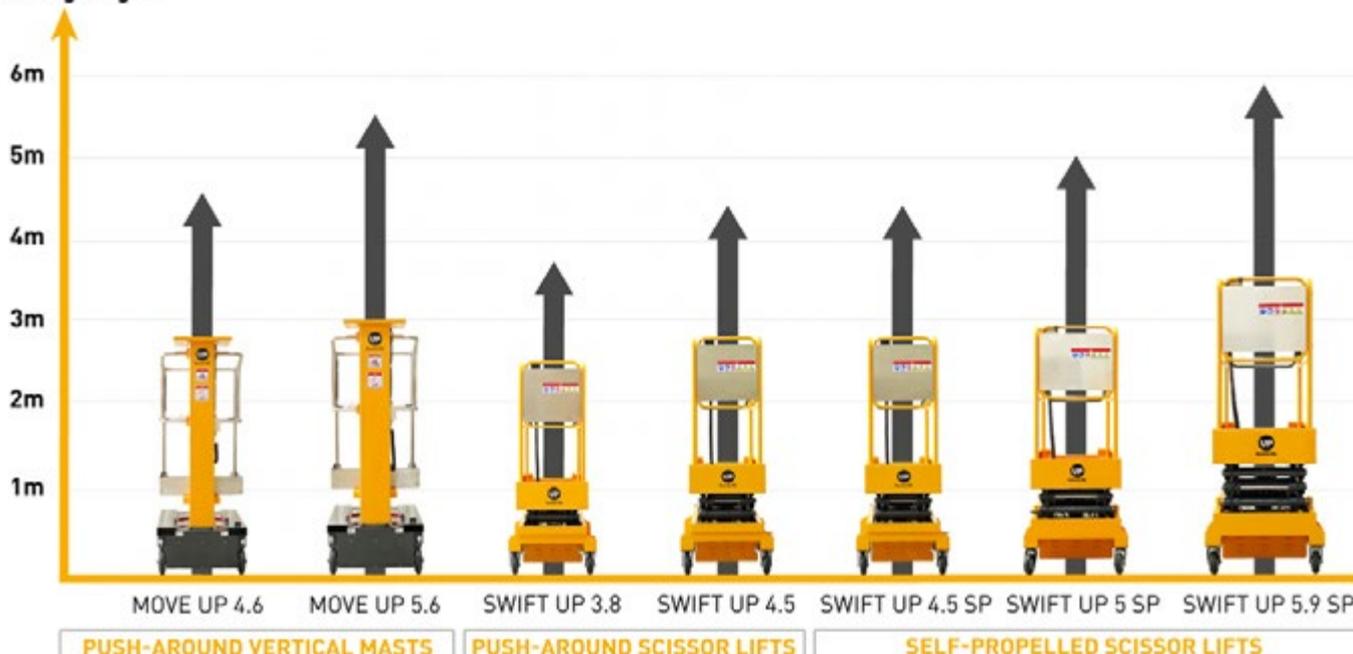
Los modelos de acceso de baja altura de Haulotte están disponibles en Europa (excepto Rusia y Reino Unido), APAC (excepto Corea) y países de América del Sur, donde solo se ofrece la tijera autopropulsada SWIFT UP SP.

ESTOS EQUIPOS AUMENTAN LA PRODUCTIVIDAD DE LOS OPERADORES. PERMITEN TRABAJAR EN ALTURA DE MANERA MÁS RÁPIDA Y EFICIENTE QUE CON MÉTODOS MECÁNICOS, COMO ESCALERAS Y ANDAMIOS

Más información de los modelos de acceso de baja altura en el siguiente video <https://youtu.be/ZyejgkDpJSQ>



Working height





ENTREVISTA

Iván Morodo

Director de Haulotte Ibérica



Luis Pérez e Iván Morodo

Mov.- Haulotte a nivel mundial ha tenido un aumento del 25% con respecto al año pasado en el primer trimestre, ¿cómo vais vosotros este año?

En 2022 continuamos en una tendencia positiva, en línea con nuestras previsiones, limitados por el flujo de entregas como consecuencia de capacidad de fabricación que marca la limitada disponibilidad de suministros.

Mov.- La falta de materiales, y los largos plazos de entrega es algo común en todos los fabricantes. ¿Cómo estáis capeando este temporal, al que se une la guerra de Ucrania?

Manejamos esta situación lo mejor que podemos dentro de las incertidumbres que todos tenemos que afrontar día a día, la disponibilidad de suministros para la fabricación a nivel global es limitada, hemos intentado minimizar el impacto anticipando la disponibilidad de stock y la proactividad de nuestra cadena logística tanto para la línea de fabricación como para la asistencia técnica y mantenimiento de máquinas, la prioridad es dar el mejor servicio en un momento tan complicado.

La disponibilidad de suministros para la fabricación a nivel global es limitada, hemos intentado minimizar el impacto anticipando la disponibilidad de stock y la proactividad de nuestra cadena logística tanto para la línea de fabricación como para la asistencia técnica y mantenimiento de máquinas, la prioridad es dar el mejor servicio en un momento tan complicado.

**LA PLATAFORMA MYHAULOTTE
ES UN PORTAL TODO EN 1,
DONDE DE UNA MANERA
INTERACTIVA SE INTEGRAN
TODAS LAS FUNCIONALIDADES
Y SERVICIOS QUE REQUIERE
EL DÍA A DÍA DE NUESTROS
CLIENTES.**

Mov.- La gama Pulseo ha tenido una gran acogida en el mercado español, ¿qué es lo que hace estos modelos tan atractivos para el mercado?

Son productos disruptivos 100% eléctricos, que representan una apuesta por la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente. Por otra parte, la capacidad dual de trabajo tanto en interior como en exterior abre un abanico de posibilidades a los clientes finales y la capacidad para el alquilador de ofrecer productos con un mayor valor añadido y alto rendimiento. La tendencia alcista del precio los carburantes, está acelerando la demanda de estos equipos, ya que representan un ahorro de coste para el cliente.

Mov.- Haulotte Ibérica siempre ha destinado muchos recursos al servicio post venta, cuéntenos con qué programas contáis en cuanto a servicio, si hacéis mantenimientos preventivos, etc.

El servicio es una parte fundamental de nuestra propuesta global de valor.

Dentro de esta propuesta global, incluimos programas de reacondicionamientos integrales 2nd Life que permiten extender la vida útil de las plataformas, asegurando al cliente la fiabilidad y correcto funcionamiento del equipo.

Extensiones de garantía, contratos de mantenimiento acordes a la normativa vigente, homologaciones para circular en vía pública, Telemática SHERPAL para la gestión de flotas, asesoramiento técnico personalizado.

Mov.- ¿Estáis realizando cursos de formación técnica a clientes?

La formación es clave tanto para el fabricante como para el alquilador, pues incrementa el índice de productividad e independencia de las empresas, así como la satisfacción del cliente final.

En este sentido tenemos una alta demanda de formaciones, tanto para actualización y ampliación del conocimiento, como derivado del alto nivel de entregas de productos innovadores como es la gama PULSEO y sobre la



**LA GAMA PULSEO SON PRODUCTOS
DISRUPTIVOS 100% ELÉCTRICOS,
QUE REPRESENTAN UNA APUESTA
POR LA SOSTENIBILIDAD Y EL CUIDADO
DEL MEDIO AMBIENTE**





**LA FORMACIÓN ENFOCADA
AL OPERADOR ES INDISPENSABLE
PARA UNA UTILIZACIÓN CORRECTA
Y SEGURA DE LA PEMP, EN
ESTE SENTIDO COLABORAMOS
ESTRECHAMENTE CON IPAF**

TAMBIÉN ES EL PUNTO DE UNIÓN ENTRE NUESTRA TELEMÁTICA SHERPAL Y NUESTROS CLIENTES.

que imprescindible formar al cliente y ofrecerle un soporte de cercanía.

Mov.- ¿Nos puedes contar en qué consiste la plataforma MyHAULOTTE?

Es un portal todo en 1, donde de una manera interactiva se integran todas las funcionalidades y servicios que requiere el día a día de nuestros clientes, inventario de flota, acceso compra de repuestos originales, documentación técnica, campañas de seguridad, inspecciones periódicas, peticiones de soporte de servicio o reparaciones, etc.

También es el punto de unión entre nuestra telemática SHERPAL y nuestros clientes.

Mov.- Otro de los programas que estás promocionando es el cuidado de las baterías con "Active Energy Management", ¿en qué consiste?

Es una innovación que optimiza el rendimiento y la vida útil de las baterías, monitorizando los ciclos de carga incorporando para ello un cargador inteligente, rellenado centralizado automático de agua reduce los tiempos y costes de mantenimiento.

Mov.- Haulotte también ha apostado fuerte por la transformación digital del sector de la construcción e incorpora objetos BIM (Building Information Modeling) a su biblioteca digital, ¿les puedes explicar a los lectores cuál es la finalidad de la biblioteca BIM y cómo les puede servir?

BIM proporciona la información y herramientas necesarias para crear eficazmente un proyecto de construcción.

Los objetos BIM son maquetas numéricas paramétricas en 3D que contienen datos inteligentes y estructurados.

BIM permite realizar una simulación real de como el equipo trabajaría en la obra garantizando una seguridad y productividad óptima. Están disponibles de manera gratuita en nuestra página web www.haulotte.es

Mov.- Haulotte ha entrado en el mercado de los equipos de baja altura con siete modelos de menos 6 metros, ¿qué te gustaría destacar de estos modelos y cómo encajan en el mercado español?

La gama low-level Access representa una alternativa sencilla, segura, eficaz y ligera a las escaleras y andamios.

Mástiles MOVE UP 4.6 y 5.6 y tijeras SWIFT UP 3.8 y 4.5 de altura de trabajo (NO Autopropulsados).

Tijeras SWIFT UP SP 4.5 / 5 / 5.9 altura de trabajo (Autopropulsados).

Ampliando las posibilidades de trabajo en suelos delicados y espacios limitados por debajo de los 6 metros.

Mov.- Hoy en día la financiación es otro pilar de la venta de maquinaria, ¿cómo trabajas en cuanto a la financiación?

Haulotte Financial Services ofrece soluciones financieras adaptadas a las necesidades de cada tipo de cliente, soluciones flexibles.

Mov.- ¿Dais cursos de formación de operadores?

Sí, por supuesto, la formación enfocada al operador es indispensable para una utilización correcta y segura de la PEMP, en este sentido colaboramos estrechamente con IPAF para ampliar y difundir una mayor y mejor seguridad del operador.

Mov.- Los fabricantes este año tienen falta de máquinas y otros que entran en el mercado por primera vez están entregando equipos, ¿crees que esto es temporal hasta que todos volváis a tener máquinas o será algo con lo que competir de ahora en adelante?

Nos encontramos con nuevos fabricantes en el mercado, con distintas proposiciones y estrategias.

**EL SERVICIO ES UNA
PARTE FUNDAMENTAL
DE NUESTRA PROPUESTA
GLOBAL DE VALOR.**

LA PLATAFORMA MYHAULOTTE ES UN PORTAL TODO EN 1, DONDE DE UNA MANERA INTERACTIVA SE INTEGRAN TODAS LAS FUNCIONALIDADES Y SERVICIOS QUE REQUIERE EL DÍA A DÍA DE NUESTROS CLIENTES.

En este sentido Haulotte compite si cabe con más fuerza contra si mismo, la mejora de nuestros procesos, tecnología e innovación y una estrategia de servicio de primer nivel como imperativo de marca, que aporte valor tangible a nuestros clientes y les hagan más competitivos, eficientes y preparados para los nuevos retos que la tecnología y digitalización nos ofrece.

**BE MORE PRODUCTIVE,
SECURE YOUR OPERATIONS,
DEVELOP YOUR BUSINESS.**

SHERPAL
by Haulotte
YOUR CONNECTED COMPANION

Mov.- La filosofía de Haulotte es no ir a ferias como Bauma, ¿haréis algún evento para clientes en un futuro cercano?

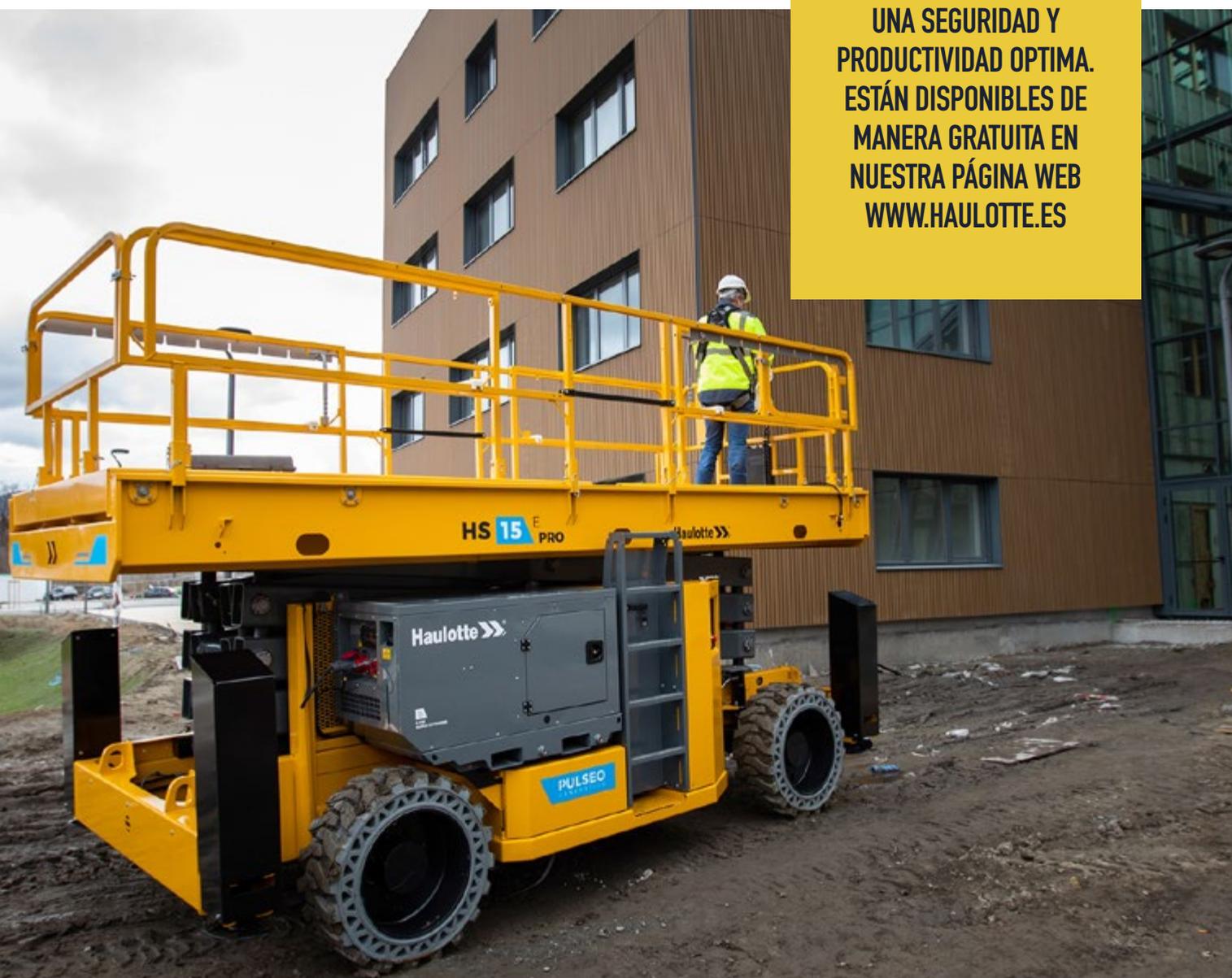
Haulotte no renuncia en concreto a ningún evento, simplemente desarrollamos y promovemos acciones que refuercen nuestra estrategia de cercanía con los clientes y por ello, apostamos por eventos internos donde poder compartir y continuar desarrollando productos atendiendo a las necesidades del mercado.

Mov.- ¿En qué proyectos estáis trabajando que nos puedas compartir?

En breve lanzamos una nueva gama de tijeras eléctricas que incorporan motores eléctricos por tanto, mayor rendimiento y productividad y un nuevo diseño.

Respecto a nuestra estrategia PULSEO, continuaremos desarrollando y lanzando al mercado nuevos modelos innovadores que aporten valor y versatilidad.

BIM PERMITE REALIZAR UNA SIMULACIÓN REAL DE COMO EL EQUIPO TRABAJARÍA EN LA OBRA GARANTIZANDO UNA SEGURIDAD Y PRODUCTIVIDAD OPTIMA. ESTÁN DISPONIBLES DE MANERA GRATUITA EN NUESTRA PÁGINA WEB WWW.HAULOTTE.ES





Palfinger Ibérica celebra sus “Customers Days”

Después de dos largos años en los que las empresas hemos tenido que reinventarnos, mantener distanciamiento social y aplazar eventos debido a la pandemia de la Covid-19, en PALFINGER han vuelto a celebrar los Customers Days, y en esta ocasión de la mano de HIDROMAYORAL S.L., el concesionario oficial de PALFINGER en la provincia de Ciudad Real.

El evento se llevó a cabo el pasado sábado 23 de abril en las nuevas instalaciones del concesionario en la localidad de Pedro Muñoz (Ciudad Real), con un área de 13.000m² que incluyen espacios para: producción, carrozado, reparación, montaje, pintura, entre otros servicios. El taller abrió sus puertas a 230 asistentes, quienes pudieron apreciar de primera mano la exhibición de maquinaria PALFINGER, que iba desde grúas hidráulicas de las gamas SH, SLD (Solid) y TEC (Technology), plataforma área P 240A hasta una muestra de Polibrazos, incluyendo accesorios y varios modelos de carrocerías que se preparan insitu por el equipo de Hidromayoral. Dentro del marco del evento, los asistentes pudieron disfrutar del simulador de realidad virtual (VR) de PALFINGER a través del cual, se puede operar una grúa PK 135.002 TEC 7 con un mando real, definitivamente una de las mayores atracciones de estas jornadas. Por otra parte, hubo rifas de artículos de merchandising de PALFINGER y se disfrutó de un completo catering.

“

El taller abrió sus puertas a 230 asistentes, quienes pudieron apreciar de primera mano la exhibición de maquinaria PALFINGER, que iba desde grúas hidráulicas de las gamas SH, SLD (Solid) y TEC (Technology), plataforma área P 240A hasta una muestra de Polibrazos, incluyendo accesorios y varios modelos de carrocerías que se preparan insitu por el equipo de Hidromayoral.

”



Además de ello, los asistentes fueron testigos de la cálida bienvenida y trato por parte los anfitriones José Angel Mayoral y Ana Yuste, incluyendo la participación del equipo de PALFINGER Ibérica que, también estuvo presente en cabeza de su director, Jörg Schopferer.

Aunque, fue un espacio de exhibición de maquinaria, también dio lugar a celebrar entregas de maquinaria PALFINGER a clientes o lo que comúnmente se llama "Turnkey Solution":

- Estructuras Ruiter, S.L. con una grúa hidráulica PK 42002 SH.
- Materiales de Construcción Hermanos Ruiz Peinado, S.L. con un conjunto de grúa hidráulica PK 14.501 SLD 5 y polibrazo Telescópico T10.
- Alejandro Muñoz Pulpon con un polibrazo PH T 22 SLD 5.
- J. Toldos Reciclajes Manchegos, S.L.U., con una trampilla elevadora MMB C 1500L.

¿Por qué es importante realizar CUSTOMER DAYS actualmente?

El objetivo que ha marcado PALFINGER Ibérica para la ejecución de este tipo de eventos no es más que el hecho de acercarse al cliente final y romper con esa barrera invisible entre marca y cliente. Lo que realmente valora PALFINGER es poder contar con las experiencias y comentarios de sus clientes, quienes al final del día son los que operan las máquinas. Este tipo de eventos logra crear vínculos entre clientes, socios de marca y PALFINGER en un mismo lugar, además de fortalecer la presencia e imagen del Concesionario Oficial PALFINGER en la zona de influencia. Es por ello, por lo que este Customer Day ha sido representativo en gran medida para PALFINGER Ibérica ya que, marca un comienzo de próximos eventos similares de ahora en adelante.

PALFINGER Ibérica agradece a Hidromayoral, en especial a José Angel Mayoral y Ana Yuste, por su espectacular gestión para el evento y a los asistentes por compartir su tiempo y ser parte del #TeamPALFINGER.



LOS ASISTENTES FUERON TESTIGOS DE LA CÁLIDA BIENVENIDA Y TRATO POR PARTE LOS ANFITRIONES JOSÉ ANGEL MAYORAL Y ANA YUSTE, INCLUYENDO LA PARTICIPACIÓN DEL EQUIPO DE PALFINGER IBÉRICA QUE, TAMBIÉN ESTUVO PRESENTE EN CABEZA DE SU DIRECTOR, JÖRG SCHOPFERER.







Grúas Ibarroondo

Liebherr LTM 1750-9.1 y LTM 1650-8.1 de Grúas Ibarroondo en el valle del Bolintxu, Bilbao

Juntas son más potentes. Dos grúas móviles Liebherr, una LTM 1750-9.1 y una LTM 1650-8.1 de Grúas Ibarroondo, están trabajando en las obras de ampliación de la segunda fase de la Variante Sur Metropolitana de Bilbao que contempla la instalación de dos viaductos sobre el valle del Bolintxu, Bilbao, que medirán

233 y 220 metros de largo. En concreto, las grúas móviles Liebherr LTM 1750-9.1 y una LTM 1650-8.1 de Grúas Ibarroondo trabajaron en tándem para llevar a cabo la colocación de dos torres metálicas, de 145 toneladas cada una, que servirán para el montaje posterior de los arcos metálicos de los dos viaductos.

Este proyecto ha representado un exigente hito constructivo, puesto que se ha tenido que llevar a cabo minimizando al máximo el posible impacto medioambiental de la zona. La Variante Sur Metropolitana de Bilbao, que unirá el peaje del Peñascal con la AP-68 a la altura de Arrigorriaga, ayudará a liberar de tráfico la autovía A8.



Transgrúas cuenta con un nuevo representante en Las Palmas

Carrocerías F&G es el nuevo representante de la zona de Las Palmas. A pesar de ser una empresa joven, creada en 2017, sus integrantes son especialistas en el sector y cuentan con más de 20 años de experiencia.

El nuevo representante de TRANSGRUAS es un experto en reparaciones hidráulicas, fabricación de carrocerías y principalmente en montajes de grúas hidráulicas articuladas. Ofrece un amplio y completo servicio a sus clientes, entre los cuales es ya más que conocido. Se encuentra ubicado en el Polígono industrial de Arinaga, C/ Los Dragos, 55. 35118 Agüimes. Si necesitan cualquier servicio, Domingo Falcon os atenderá encantado y os ofrecerá sus mejores soluciones.



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

www.fassi.com

[in](#) [f](#) [@](#)

TRANSGRUAS
ENTRE ESPECIALISTAS

+34 938 498 388

info@transgruas.com

www.transgruas.com

INNOVACIÓN • VERSATILIDAD • EFICIENCIA
CONTROL DE LA SEGURIDAD • PRECISIÓN



Grúas Tomas adquirió la grúa móvil Liebherr LTM 1250-5.1, el modelo de 5 ejes más potente del mercado

Grúas Tomás invierte en la primera grúa móvil Liebherr LTM 1250-5.1 en España

Grúas Tomás apuesta por la grúa móvil Liebherr LTM 1250-5.1, la primera entregada en España, por su extraordinaria capacidad de carga, por su pluma telescópica de 60 metros y por su flexibilidad, gracias a su sistema variable de configuraciones de pluma. Uno de los primeros trabajos que realizará será la remodelación del Estadio de la Cerámica, en Villareal. La grúa móvil Liebherr LTM 1250-5.1 es la grúa de 5 ejes más potente del mercado.

En el verano de 2021, Grúas Tomás vio la necesidad de contar con una grúa que, en lo que respecta al tamaño, fuese lo más parecida posible a la grúa móvil Liebherr LTM 1130-5.1, pero con mayor radio y capacidad de carga. Liebherr le ofreció la solución: la grúa móvil Liebherr LTM 1250-5.1, el modelo de 5 ejes más potente del mercado.

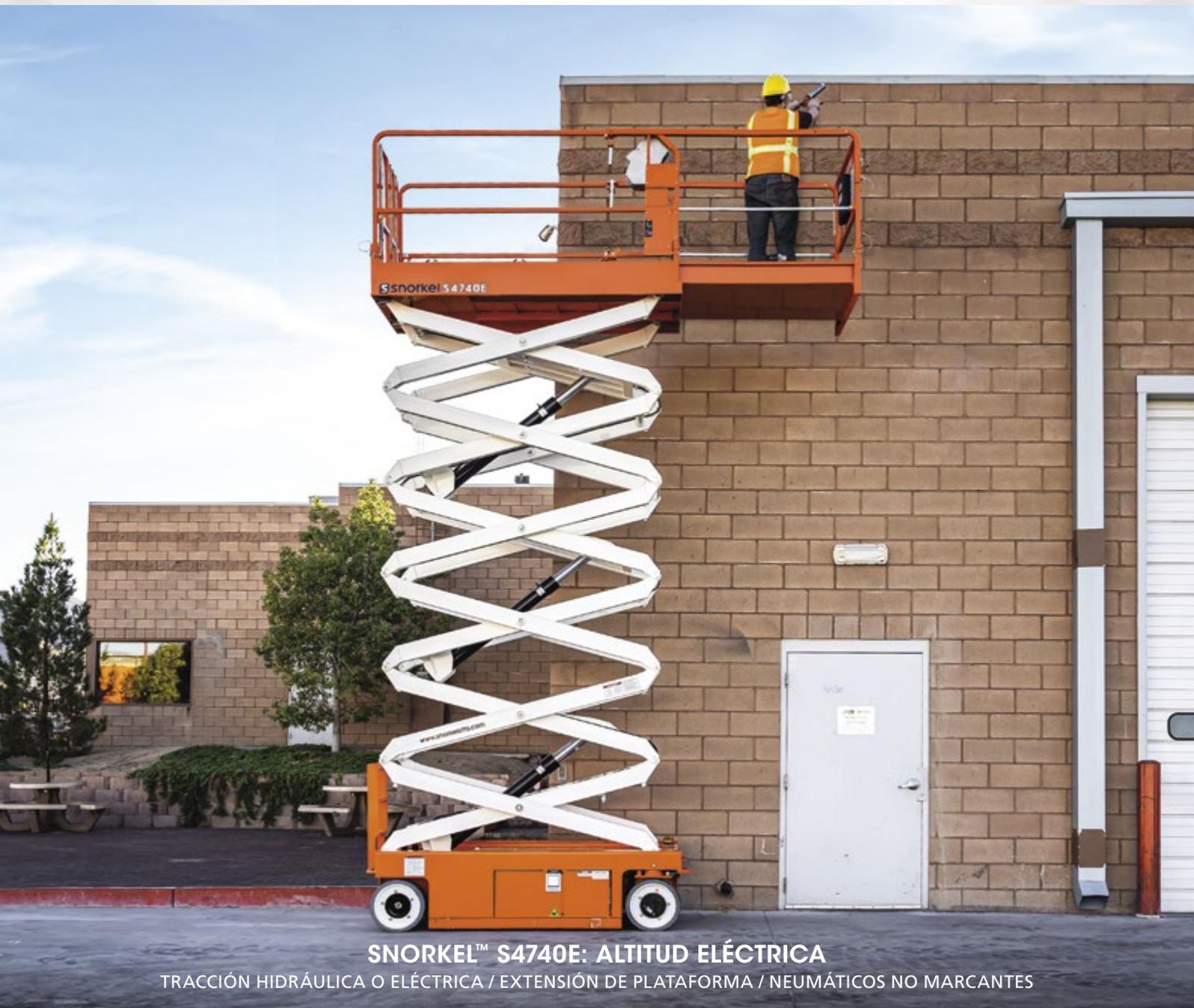
Grúas Tomás decidió invertir en este modelo de la categoría de las 250 toneladas, “por su extraordinaria capacidad de carga, por su pluma telescópica de 60 metros y por su flexibilidad gracias a su sistema variable de configuraciones de pluma”, asegura Alejandro Bellido, Gerente de Grúas Tomás. “Este modelo de grúa cuenta con las configuraciones de plumín TVZK y TNZF, lo que nos permitirá conseguir un mayor alcance y radio además de llegar a alturas de elevación de hasta 108 metros”, continúa diciendo Alejandro Bellido.

La grúa móvil Liebherr LTM 1250-5.1 de Grúas Tomás, la primera entregada en España de este modelo, estará destinada, fundamentalmente, a proyectos industriales y de mantenimiento de plantas petroquímicas. No obstante, llevará a cabo uno de sus primeros trabajos a finales de este mes de mayo, colaborando en la remodelación del Estadio de la Cerámica, en Villareal (Comunidad Valenciana), que acogió el pasado 3 de mayo el partido de la semifinal de la Champions League entre el Villa-

real C.F. y el Liverpool FC. En este enclave, la grúa móvil LTM 1250-5.1 realizará la sustitución y ampliación de la cubierta.

Con la grúa móvil Liebherr LTM 1250-5.1, Grúas Tomás completa su parque de grúas autopropulsadas que, actualmente, está formado por 11 unidades, de las cuales 6 son grúas de Liebherr. Grúas Tomás lleva confiando en la gama de productos y servicios de Liebherr desde los inicios de su actividad comercial, “por su innovadora tecnología y por su cualificado servicio postventa”, subraya Alejandro Bellido. “Siempre que nos encontramos ante un problema, el servicio técnico de Liebherr, gestionado a través de Liebherr Ibérica, actúa de forma rápida y eficaz para que podamos seguir ofreciendo el mismo estándar de calidad a nuestros clientes. Así, conseguimos reducir de manera considerable los tiempos de parada de las grúas que surgen bien por averías o por mantenimientos”, concluye Alejandro Bellido.

Los inicios de Grúas Tomás se remontan a 1986, como un taller de chapa, pintura y mecánica de turismos. Con el paso del tiempo, adquirieron una grúa de asistencia y otra para realizar rescates, lo que supuso la puerta de entrada al sector industrial y de la construcción. Operan a nivel nacional, con una plantilla formada por 45 empleados, y están especializados en realizar trabajos de elevación y de transporte de componentes para la industria, tanto a nivel nacional como internacional.



SNORKEL™ S4740E: ALTITUD ELÉCTRICA

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

ALCANCE NUEVAS ALTURAS

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

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

snorkel
DINOLift

Ventas
Servicio Técnico
Repuestos

www.aherniberica.es

AHERN[™]
IBÉRICA



Nuevo distribuidor



Ahern Ibérica nuevo distribuidor de las minigrúas Maeda para España y Portugal

Ahern Ibérica entra en el sector de las minigrúas con la distribución de las minigrúas Maeda.

Ahern Ibérica fue fundada en 2019 y su equipo cuenta con muchos años de experiencia previa en el trabajo con equipos de elevación en el mercado español. La sede principal se encuentra en el área de Madrid y cuenta además con diversas unidades de servicio móvil y equipos de ventas distribuidos en otras zonas de España.

Fundada en 1962, Maeda Seisakusho fabrica, alquila y brinda servicio a equipos de construcción, maquinaria industrial y productos estructurales de acero. Las minigrúas de la empresa japonesa son conocidas en Japón como «grúas cangrejo» por su similitud a estos crustáceos cuando se despliegan los estabilizadores. Su exclusivo diseño y su color verde turquesa han hecho que sean fácilmente reconocibles en todo el mundo.

Las compactas y versátiles minigrúas Maeda son ideales para elevaciones en espacios reducidos o confinados y con ángulos complejos. La gama de productos de la empresa abarca un gran rango de tamaños, desde modelos muy pequeños que pasan por una puerta estándar hasta grúas sobre orugas con una capacidad de carga de 8101 kg.

«Maeda es una marca consolidada y reconocida por su alta calidad y fiabilidad», dice el director general de Ahern Ibérica, Enrique García. «La empresa es una excelente adición a nuestra estrategia de representar fabricantes de equipos de elevación de primera categoría en España».

«MAEDA ES UNA MARCA CONSOLIDADA Y RECONOCIDA POR SU ALTA CALIDAD Y FIABILIDAD», DICE EL DIRECTOR GENERAL DE AHERN IBÉRICA, ENRIQUE GARCÍA. «LA EMPRESA ES UNA EXCELENTE ADICIÓN A NUESTRA ESTRATEGIA DE REPRESENTAR FABRICANTES DE EQUIPOS DE ELEVACIÓN DE PRIMERA CATEGORÍA EN ESPAÑA»

Anders Karlsson, director de ventas de Maeda en Europa del Grupo Kranlyft, dice: «Estamos muy contentos de iniciar nuestra colaboración con la familia de empresas Ahern en España y Dinamarca. Compartimos muchos de los mismos valores en nuestras actividades, centrándonos en la calidad en todo lo que hacemos para promover la satisfacción del cliente. Deseamos mantener una relación comercial duradera en beneficio de nuestros clientes».

Por su parte, Ahern Denmark será el nuevo distribuidor de las minigrúas Maeda en Dinamarca. Se creó en 2021 cuando Don Ahern, propietario de la familia de empresas Ahern, adquirió KH Lift ApS, el distribuidor oficial de Snorkel en Dinamarca, y renombró la entidad a Ahern Denmark.

«Este es un gran paso tanto para Ahern como para Maeda», dijo el director general de Ahern Denmark, Henrik Skibsted. «Vemos



esta nueva etapa como una gran oportunidad para que ambas organizaciones aumenten la visibilidad de sus marcas y amplíen el acceso a los productos que representamos».



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

Palfinger: Asociación sobre sistemas autónomos para establecer nuevos estándares

Palfinger anuncia una nueva colaboración con Ammann, Prinoth, Rosenbauer y TTControl como parte del Grupo de Operación Autónoma (AOC). Juntos comienzan a desarrollar tecnologías clave para aplicaciones fuera de carretera basadas en visión artificial e inteligencia artificial.



El mayor desafío para las empresas de tecnología es crear soluciones inteligentes para operaciones todoterreno difíciles, como operaciones de extinción de incendios y quitanieve. Por esta razón, el Clúster de Operación Autónoma (AOC) de colaboración entre industrias tiene como objetivo acelerar el desarrollo de funciones de asistencia avanzada para facilitar el trabajo de los operadores, aumentar la productividad y crear más seguridad. Como habilitador de funciones de operación autónoma, el AOC abordará la operación inteligente y autónoma de equipos de construcción de carreteras y aplicaciones fuera de carretera, como grúas, equipos de extinción de incendios y máquinas quitanieves. En estos sectores, las soluciones basadas en inteligencia artificial y visión artificial ayudan a la detección precisa de objetos y al procesamiento de información del entorno circundante. La colaboración con AOC es parte del Programa ACES para Soluciones Autónomas, Conectadas y Eco-Eficientes, un elemento central de la estrategia de digitalización general de Palfinger.

VUÉLVETE DIGITAL, VUÉLVETE INTELIGENTE

De acuerdo con sus dos principios "Go for Solutions" y "Go Digital", Palfinger quiere crear un modelo de negocio propio para las plataformas digitales en el futuro. "El desarrollo conjunto de tecnologías comunes y el intercambio de capacidades críticas de inteligencia artificial y visión por computadora dentro de un entorno de desarrollo avanzado permitirán a Palfinger y a todos los socios de AOC aumentar la velocidad de comercialización y aprovechar las sinergias en el desarrollo de soluciones de elevación inteligente. Siguiendo nuestra estrategia de Palfinger, ofrecemos asistencia digital y fun-

ciones operativas autónomas que maximizan la eficacia operativa, aumentan la seguridad operativa y generan valor adicional al integrar a la perfección nuestras soluciones de elevación inteligente en los ecosistemas digitales de nuestros clientes", dice Andreas Hille, Vicepresidente sénior de productos y Dirección de Línea e Ingeniería en PALFINGER.

EFFECTOS DE SINERGIA A TRAVÉS DEL INTERCAMBIO DE CONOCIMIENTOS

El principal iniciador del AOC es la empresa de tecnología TTControl, un proveedor líder en el campo de los sistemas de control de seguridad, pantallas robustas y conectividad, así como soluciones IoT para maquinaria móvil y vehículos todo terreno. Roberto Ferrari, vicepresidente sénior de Servicios y Operaciones de TTControl, enfatiza: "TTControl respaldará este esfuerzo innovador con su conocimiento avanzado de arquitecturas electrónicas y su experiencia en visión por computadora e inteligencia artificial. Con Palfinger compartimos los mismos intereses en términos de aumentar la confiabilidad, la comodidad y la seguridad de nuestras soluciones y ya trabajamos en estrecha colaboración en otras áreas comerciales. Juntos podemos crear la próxima generación de capacidades de automatización y autonomía en las industrias de maquinaria móvil y fuera de carretera".

En 2022, los socios de la AOC definirán una solución tecnológica y desarrollarán los primeros prototipos. Según los casos de uso específicos, las implementaciones de aplicaciones adicionales continuarán en 2023.

Lanzamiento de la campaña de medios eléctricos de Manitou

Manitou Group lanza una campaña mediática sobre energía eléctrica. El grupo pretende reforzar su compromiso con su transición energética y afirmar sus ambiciones como líder responsable.

2022 será un año eléctrico para la marca Manitou. Para acompañar el lanzamiento de numerosos vehículos de bajas emisiones, productos bajo la etiqueta OXYGEN, la histórica marca del grupo ha decidido incrementar su presencia en varios medios de comunicación para difundir sus ambiciones para sus modelos eléctricos. Con el lema "Reduce tus emisiones, eleva tus estándares", esta campaña subraya la capacidad del grupo para satisfacer todas las necesidades de sus usuarios, ya sean decisores, clientes de alquiler o grandes cuentas.

Esta campaña mediática se concretará en anuncios en la prensa de construcción e innovación en Francia y en muchos países europeos, así como en la India y los Estados Unidos. La campaña también tiene un lado digital con presencia en las redes sociales en Facebook, Instagram y Twitter de la marca Manitou, así como una página de destino específica de la campaña a la que se puede acceder desde



el sitio web manitou.com. Un boletín periódico también se enviará a clientes y prospectos. Arnaud Boyer, vicepresidente de marketing y desarrollo de productos, dice: "Esperamos acelerar el desarrollo eléctrico con lanzamientos a lo largo de 2022 y más allá. Esta campaña exhibirá los nuevos modelos mientras destaca los beneficios a nuestros clientes en términos de versatilidad, menor costo total de propiedad y rendimiento. Nuestro objetivo es mostrar que el

grupo es capaz de ofrecer una solución virtuosa a cada necesidad de manipulación, en línea con nuestra hoja de ruta de RSC".

La campaña, que se lanzó a finales de marzo, se extenderá durante todo el año y culminará con la vista previa de siete nuevos modelos eléctricos en la feria internacional de construcción Bauma en Munich de 24 al 30 de octubre de 2022.



GENERACION II

GAMA DE TIJERAS ELEVADORAS

NOVEDAD



- **Todo el rango diseñado para uso en el interior y el exterior**
- **Amplio panel de control 7 pulgadas (17 centímetros)**
- **Más fácil para su mantenimiento**
- **Componentes clave comunes (intercambiables)**
- **Baterías en Litio opcional para todo el rango de tijeras**

LGMG Europe B.V.
Address: Laanweg 16 3208LC Spijkensisse Rotterdam, The Netherlands
WWW.LGMGLIFTS.COM

Email: sales@lmgmeurope.com Tel: +31 850 642 777



RELIABILITY IN ACTION

Mercaeleva, nuevas incorporaciones

Desde el pasado 16 de Mayo, Marta Terraza se ha unido al equipo de Mercaeleva como Directora Comercial y Marketing.

Con más de 25 años de experiencia, Marta tiene una dilatada trayectoria profesional en el ámbito de la Dirección Comercial y Marketing donde ha desempeñado estas funciones con anterioridad en empresas como Henkel Ibérica y Loxam Group. Para Jordi Varela, CEO de Mercaeleva, “Marta es una profesional muy apreciada y reconocida en el sector. Para Mercaeleva su incorporación supone poder asumir una mejora continua en nuestros servicios de atención al cliente y prepararnos para los desafíos futuros que nos van a demandar los consumidores. Desde Mercaeleva damos la bienvenida a Marta y le deseamos mucha suerte en su desempeño”.



Desde el pasado 4 de Abril, Víctor Alonso se ha unido al equipo de Mercaeleva como Director Técnico.

Con más de 25 años de experiencia, Víctor tiene una dilatada trayectoria profesional en el sector de la maquinaria, donde ha desempeñado funciones de alta responsabilidad técnica en empresas de gran prestigio en el sector como Nacanco, Hune y Loxam. Para Jordi Varela, CEO de Mercaeleva, “La dilatada carrera de Víctor es muy apreciada para Mercaeleva, puesto que va a suponer un salto de calidad técnica tanto en nuestros procesos como en nuestra organización interna. Sabemos que se une al equipo un gran profesional con grandes aptitudes para desempeñar el cargo y ayudarnos en nuestro crecimiento. Desde Mercaeleva damos la bienvenida a Víctor y le deseamos mucha suerte en su desempeño.”



GAM sigue creciendo a doble dígito en todos sus negocios

Durante este periodo, la cifra de negocio aumentó un 37% hasta los 49,9 millones de euros, crecimiento que viene acompañado de un avance sustancial de los márgenes. De esta forma, el margen EBITDA mejora 4,3 puntos, supone el 24% de las ventas y alcanza los 12 millones de euros con un crecimiento del 67% sobre el año anterior, mientras que el resultado neto es de prácticamente equilibrio frente a los 2 millones de pérdidas del mismo periodo del año anterior.

A los problemas ya existentes en 2021, relacionados con las cadenas de suministro y los retrasos en plazos de entrega por parte de los fabricantes de maquinaria, se une un entorno con alta inflación. A pesar de esto, la compañía está siendo capaz de crecer en todas sus líneas de negocio, y de hacerlo mejorando los márgenes.

El negocio de alquiler tradicional, el que más se vio afectado por la crisis COVID-19, aumenta un 37%, mientras que los servicios recurrentes de largo plazo lo hacen en un 58% -representando un 22% del total de la cifra de negocio-, y los negocios sin Capex (aquellos que requieren de inversión adicional, tales como distribución, mantenimiento, formación o compraventa) incrementan un 27%.

Durante el primer trimestre, y siguiendo con la estrategia de crecimiento inorgánico recogida en el Plan Estratégico, se han realizado dos adquisiciones (Grupo Dynamo Hispaman en enero, e Intercarretillas, en marzo), que refuerzan la posición de GAM en los negocios recurrentes y consolidan la distribución de Hyster-Yale en Iberia.

La compañía continúa avanzando en su Plan de Sostenibilidad mediante el desarrollo de proyectos de movilidad sostenible a través de su filial Inquieto, que provee soluciones para la última milla logística; incrementando la electrificación del parque de maquinaria, donde el 75% de las unidades en alquiler ya son equipos cero emisiones; impulsando el desarrollo de su Centro de Economía Circular centrado en la refabricación de maquinaria, así como por medio de otros proyectos de digitalización.

P&G (mill. euros)	Total Acum.	Total	Variación
	2022	Acum. 2021	22/21
Alquiler	20,2	14,8	37%
Negocio Recurrente	10,9	6,9	58%
Negocio Sin Capex	18,8	14,8	27%
Cifra de negocios	49,9	36,5	37%
EBITDA(*)	12,0	7,2	67%
% S/ventas	24%	20%	4,3 pp.
EBIT	2,2	-0,2	130%
Resultado Neto	-0,2	-2,0	89%

(*) Definidos según Medidas Alternativas de Rendimiento incluidas en Estados Financieros Anuales e Intermedios

Agrucoval celebró su Asamblea en Valencia con gran asistencia de socios

AGRUCOVAL, ha celebrado el jueves 28 de abril, en el Parador Nacional del Saler, su tradicional asamblea anual, con la presencia de la práctica totalidad de socios bajo la presidencia de Samuel Ortí y el secretario David Jaime.

En la reunión se trataron todos los temas de interés que viene desarrollando tanto AGRUCOVAL como ANAGRUAL, tales como la formación de operadores de grúa y camión grúa, las ayudas al sector del transporte o el estado de negociación del convenio de Castellón.

Especial atención se dedicó a la jornada de rentabilidad que celebró AGRUCOVAL y las enseñanzas que de esta se derivan. Los presentes mantuvieron un interesante debate sobre la situación actual del sector y las consecuencias derivadas de la subida exponencial de costes (IPC, combustible, energía, componentes) así como el impacto de la situación geopolítica.

La reunión concluyó con la tradicional comida de confraternidad.



INTERGRUAS
2 0 0 0
Venta y Alquiler de Grúas

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



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

Transgrúas entrega dos unidades Fassi a Grúas El Campello

Poligrúa, representante de Transgrúas de la zona de Murcia, realiza montaje y entrega de estas dos unidades Fassi.

Grúas El Campello, importante empresa de alquiler de grúas y transportes de Alicante, ha ampliado su flota con estos dos grandes equipos. Dos grúas de la gama pesada de Fassi, perfectas para seguir ofreciendo un servicio de calidad, más que avalado por sus clientes.

La grúa F455RA.2.28 cuenta con 8 salidas hidráulicas, cabrestante V20, distribuidor D900, distribuidor electrónico FX500, dispositivo Xp (reserva de potencia), dispositivo ADC (control de la dinámica), dispositivo XF (extra fast), válvula regeneradora de aceite y válvula de caudal variable. Además, cuenta con dos faros de trabajo LED en brazo secundario, suplemento para juntas rotantes eléctricas de 9 anillos y control de estabilidad FSC SII.

En cuanto a la F545RA.2.26, es una grúa hidráulica articulada con 6 salidas hidráulicas y jib L426 con prolonga manual. Al igual que la anterior, cuenta con distribuidor D900, limitador FX500, ca-



brestante V20, control de estabilidad FSC SII y los dispositivos ADC, XP y XF. Además, lleva radiomando Scanreco maxi de 8 funciones, sistema loC (Internet of Cranes), control de colisión en cabina (CCD), control automático del cabrestante (para la grúa y para el jib) y faros led de trabajo tanto en el brazo principal como en el secundario.

Dos grúas de lo más completas, que se suman al parque de Grúas el Campello.

“Muy contentos con el trabajo hecho por nuestro representante y muy agradecidos a Grúas el Campello por la confianza depositada en la marca, estamos seguros de que estas dos nuevas grúas no pasarán desapercibidas”, añaden desde Transgrúas Cial.



Goldhofer reconocido por su apoyo y dedicación a la industria

Goldhofer ha recibido un premio a la longevidad por parte de la Specialized Carriers & Rigging Association. SC&RA es una organización internacional compuesta por más de 1350 miembros de 46 países.

Los Premios a la Longevidad de SC&RA se otorgan a las empresas miembros por su apoyo y dedicación a la Asociación y su misión durante un largo periodo de tiempo. Goldhofer fue reconocido con el Premio de 50 Años.

La división de tecnología de transporte de Goldhofer ofrece soluciones de transporte pesado estrictamente orientadas al usuario y una gama completa de accesorios dedicados para operaciones dentro y fuera de la carretera con cargas útiles de hasta 15 000 toneladas y más.

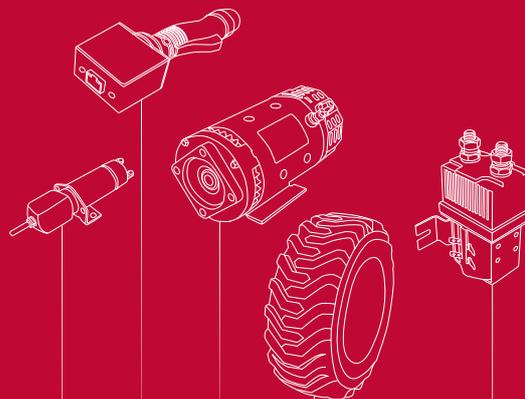
Las empresas de los Estados Unidos y de todo el mundo envían docenas de entradas a la competencia de los Premios SC&RA cada año. El programa de premios reconoce la excelencia mundial en la industria de grúas, aparejos y transporte especializado.

“Goldhofer se enorgullece de ser miembro de SC&RA durante medio siglo. Valoramos mucho el vivo intercambio de intereses y la fuerte comunidad de esta membresía”, explica Rainer Auerbacher



Rainer Auerbacher (Miembro de la Junta) y Stefan Kohler (Director de Ventas – Norteamérica)

↑↑ 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

Manain nombra a Juli Mérida como nuevo Gerente

Manain refuerza su estructura directiva con la incorporación de Juli Mérida como Gerente. Con este nombramiento, Mérida, hasta ahora al cargo del departamento de Mejora Continua, asume la responsabilidad de consolidar la empresa como una de las principales referencias en la venta y alquiler de maquinaria de elevación a nivel estatal, así como de reforzar su posicionamiento internacional.

Por su parte, Albert Borràs, actual CEO y propietario seguirá liderando la estrategia global de la empresa Manain.

Juli Mérida es licenciado en BSc Mechanical Engineering por De Montfort University (Leicester) y en Ingeniería técnica Industrial por la UPC, además posee estudios de postgrado en ESIC y PMD en ESADE.

Empezó su carrera profesional en el sector de la automoción pero, a lo largo de 25 años, se ha desarrollado también en el sector químico y tecnológico en empresas fabricantes de bienes. Una parte importante de su carrera ha estado enfocada en desarrollar mercados de exportación.

Sobre su nombramiento como gerente, Juli Mérida ha comentado que:

“Seguiré dedicando todo mi esfuerzo a ayudar a crecer al equipo de Manain para ofrecer el mejor servicio posible a nuestros clientes. Las empresas deben ser eficientes, innovadoras y ágiles para poder competir y considero que el desarrollo profesional y humano de los que la componen es el mejor camino para ese fin.”

Por su parte, Albert Borràs, CEO de Manain, añade que: “La organización crece y su gestión se vuelve cada día más compleja. En un entor-



no cada vez más volátil e impredecible, necesitamos más que nunca, seguir siendo ágiles y ajustar todos los engranajes para poder ser más competitivos y estar preparados para cualquier circunstancia que el mercado nos depare, como viene siendo habitual en los últimos años.

Juli es una persona con una gran experiencia en diferentes entornos y muy preparado para consolidar el crecimiento que vamos a seguir teniendo en los próximos años. Estoy encan-

tado de contar con él en nuestro equipo y convencido que nos ayudará a crecer como profesionales y como empresa.”

Manain es conocida por la venta de maquinaria, aunque también opera el negocio de alquiler desde 3 delegaciones en Cataluña. En los últimos años ha experimentado un fuerte crecimiento en las cifras de facturación incrementando sobremanera la venta de maquinaria nueva y seminueva.

Silvia Faresin presente en el Automotive Dealer Day en Verona

Silvia Faresin, vicepresidenta de la empresa italiana Faresin, participó en el foro de manipuladores telescópicos organizado por Federcam y contó a los asistentes de los concesionarios cómo estas má-

quinas están impulsando las ventas en la agromecánica. A esta gran demanda del mercado, Faresin responde con innovación y orientación al cliente.





Tijeras LGMG con ¡entrega inmediata!



Eléctricas de 8m a 16m · Diésel de 12m a 18m



AS0607W   8m



AS0808   10m



AS1212   14m



AS1413   16m



SR1018D   12m



SR1218D   14m



SR1623D   18m

¿Necesitas una tijera? ¡Contáctanos!  638 570 139



SATISFACCIÓN · CALIDAD · EFICIENCIA

Manain

¡Más de 1.000 máquinas en stock!

comercial@manain.com · 901 001 888 · manain.com



Customers Days

Palfinger Ibérica: Customer Day de Hitravi superó todas las expectativas

El pasado sábado 14 de mayo, puente de San Isidro en Madrid, se llevó a cabo el primer Customer Day del concesionario oficial PALFINGER Hitravi con una asistencia nunca antes vista ni contemplada en vísperas del festivo en la localidad, con alrededor de 450 asistentes.

La jornada comenzó con una calurosa bienvenida por parte de los anfitriones Sebastián y David Muñoz en las nuevas instalaciones de 3.500 m² en total, ubicado en Calle Roa 5 de Loeches, Madrid, dónde se realizan transformaciones de vehículos industriales, montaje de ejes adicionales fijos o direccionales, servicio oficial PALFINGER de venta, montaje y reparación, acondicionamiento y montaje de diversos sistemas para un rendimiento óptimo del vehículo como frenos eléctricos, enganches de remolque, depósitos auxiliares de combustible, escapes verticales, ballestas asimétricas y ahora servicio oficial Rasco.

Para sorpresa de los asistentes, el recibimiento se dio con la exhibición de un conjunto PALFINGER constituido por una grúa hidráulica PALFINGER PK 19.001 SLD 5 y un Polibrazo T20 montado sobre un camión Renault de 26 toneladas, descendía una profesional de danza aérea que aseguró sus telas para balancearse majestuosamente del gancho de la PK 19.001 SLD 5, creando una mágica combinación entre el poder de la máqui-



na y la delicadeza de maniobrabilidad. A ello se le sumó la amplia exposición de maquinaria PALFINGER desde grúas hidráulicas como PK 9.501 SLD 5 hasta una de las más modernas y recientemente lanzada al mercado como la PK 48.002 TEC 7 de la gama Technology con P-Profile. También, hubo exhibición y demostración de alcance de la plataforma aérea sobre camión Iveco P 130 A, Polibrazos PALFINGER, maquinaria Rasco como la nueva e innovadora barredora LINX y equipos quita nieves, por último, pero no menos importante, una demostración de diseño y elaboración de carrocerías hechas por Hitravi (Hidroneumática y Transformación de Vehículos Industriales S.L.)

El marco del evento, dio lugar a exaltar el trabajo y dedicación de los miembros de Hitravi incluidos el padre fundador de la empresa familiar, Don Sebastián Muñoz Cabanillas quien con su amplia experiencia en el sector e impulsado por el deseo de transmisión de sus conocimientos, ha logrado que Hitravi hoy día cumpla 20 años de trayectoria profesional, destacándose por la transformación de vehículos industriales y equipamiento de equipos y permitiendo la inmersión tecnológica en el desarrollo y mejoramiento de



la empresa. Además, se hizo notorio el arduo trabajo en equipo debido a las entregas de llave en mano en vivo a tres clientes tales como: La empresa Apicha con el conjunto de grúa Epsilon S290 y Polibrazo Telescópico T26 y su nuevo Polibrazo Telescópico T10, de igual forma la empresa Truck One con la grúa hidráulica PK 12.501 SLD 5 y a Materiales y Azulejos Petri con la grúa hidráulica PK 19.001 SLD 5.

PALFINGER Ibérica agradece a los anfitriones de Hitravi Concesionario Oficial PALFINGER de Loeches, Madrid y a los asistentes por este exitoso Customer Day e Invitación al aniversario número 20.

A continuación, os compartimos algunos de los momentos más especiales de la jornada:





Jofemesa comprometida con la gestión integral de calidad

Un año más, JOFEMESA renueva su Sistema de Gestión Integral de Calidad con las 3 normas ISO, algo que pocas empresas tienen en España y han iniciado el proceso para medir la huella de carbono.

La empresa de alquiler y venta de maquinaria asturiana JOFEMESA, S.A., vuelve a demostrar una vez más que es sinónimo de calidad, no sólo por los sistemas implantados y renovados, sino por la trayectoria impecable que está desarrollando en el mercado.

La empresa se está expandiendo de forma espectacular en el alquiler de plataformas y de maquinaria en general, con la compra de maquinaria nueva para ofrecer al cliente tanto unas máquinas de calidad como el mejor servicio.

JOFEMESA es una empresa con valores claros y tradicionales, respeto al cliente y profesionalidad.

Desde 1987 JOFEMESA, S.A. proporciona a sus clientes servicios de Calidad, respondiendo a las exigencias vigentes y mutuamente acordadas, realizando siempre los trabajos con el máximo respeto al Medio Ambiente y estrictas medidas de Seguridad adaptadas a cada caso.

Esto refleja una imagen de JOFEMESA cuyo sello principal es la PROFESIONALIDAD Y CALIDAD del servicio ofrecido en el alquiler, venta y mantenimiento de maquinaria.

“Renovar cada año las ISO es en lo que se basa nuestra filosofía y los pilares en los que se apoya nuestra empresa “CALIDAD, ENTORNO Y SEGURIDAD” justo las ISO en las que estamos certificados. Siempre lo deci-



mos, llevamos el servicio en nuestro ADN y lo demostramos cada día. Hemos empezado la transformación de JOFEMESA para ser una empresa más sostenible y hemos iniciado el proceso para medir la huella de carbono”.

Joaquín Fernández, CEO y Consejero Delegado de JOFEMESA, S.A.

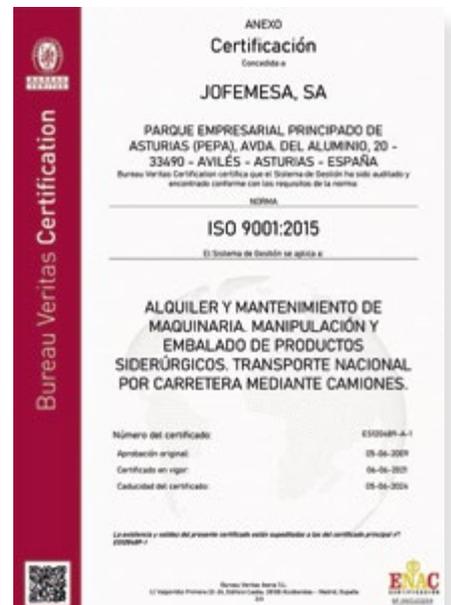
JOFEMESA renueva su Sistema de Gestión Integral de Calidad, Medio Ambiente y Seguridad ya implantado conforme a las Normas:

- ISO 9001:2015 “ALQUILER Y MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA”

- ISO 14001:2015 “ALQUILER Y MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA”
- ISO 45001:2018 “ALQUILER Y MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA”

Para conseguir todos los objetivos marcados, JOFEMESA cuenta con un gran equipo humano y técnico para conseguir:

- La plena SATISFACCION DEL CLIENTE superando las expectativas marcadas.
- CUMPLIMIENTO LEGAL.
- Potenciar LA FORMACION CONTINUA de su personal, favoreciendo un ambiente participativo.
- Fomento de la MEJORA CONTINUA.



Hiab Iberia entrega una grúa Jonsered 2490 DT122

Gerepal Alipio Antolín, S.L. ha aumentado su flota con la grúa JONSERED 2490 DT122 de Hiab Iberia. Como se puede apreciar, la grúa se instaló en un semiremolque con carrocerías para reciclaje de metales. La potencia y maniobrabilidad de dicha grúa la hace una gran solución para el trabajo a realizar y su adaptación al largo de carrocería y su altura, para una perfecta carga de la misma.

GRÚAS JONSERED

Elija una grúa de reciclaje que sea resistente, fiable, eficiente y duradera para satisfacer las exigentes demandas de elevación pesada diaria. Un diseño y una estructura resistentes garantizan que tanto su empresa como el sector del reciclaje se mantengan en movimiento día tras día. Su tecnología de seguridad líder del sector ayuda al operador a trabajar más rápido y de forma más segura en condiciones difíciles. La sostenibilidad está en el ADN de JONSERED, lo que ha impulsado al sector del reciclaje a establecer estándares más altos con la tecnología de conducción y las soluciones de los sistemas hidráulicos que permiten reducir la huella total de CO2. Todas las grúas están respaldadas por una red de servicio global que está orientada a maximizar el tiempo de actividad del negocio.



En la entrega, Ramón Almazán de Hiab Iberia junto a Javier Alipio, por parte de la empresa Gerepal.

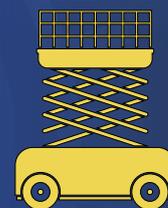


ALKORA GRUPO VERSPIEREN

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



De izquierda a derecha: Benjamin Bernhardt, Jan Wieser, Jens Ennen, Mahammad Ashpak, Mohammed Ashif y Deepak Jain.

La compañía Expertise firma un pedido de 79 grúas Tadano

Cuando llegó el pedido de 79 grúas todo terreno Tadano por parte del proveedor de servicios industriales líder en la industria saudita Expertise, quedó claro que no solo era el pedido más grande en 15 años para la planta de Zweibrücken, sino también el más grande jamás realizado por un cliente en Arabia Saudita. Expertise atiende a más de 1500 clientes de la industria petroquímica, la industria de producción de petróleo y gas, la industria energética y otros sectores industriales en todo el Medio Oriente, y su necesidad de una cantidad tan grande de grúas todo terreno de alto rendimiento fue el resultado de una licitación ganadora de un proyecto para la empresa de producción de petróleo más grande del mundo, Saudi Aramco.

Las grúas concretas encargadas fueron cincuenta AC 3.055-1, diecisiete AC 5.130-1, once AC 5.250-1 y una AC 8.500-1. "Las grúas de Zweibrücken tienen una excelente reputación en todo el mundo árabe, y nuestra experiencia lo refleja, por lo que no hace falta decir que también serían nuestras grúas preferidas para este proyecto", subraya el presidente y director ejecutivo de Expertise, Mohammed Ashif, quien viajó a Zweibrücken junto con el Director de Servicios Industriales Mahammad Ashpak, para firmar el contrato correspondiente. Ambos también destacaron la importancia de que las dos empresas tengan una larga tradición de trabajar juntas sin problemas en un entorno caracterizado por la confianza.

Tadano también envió una delegación propia de alto calibre a la firma del contrato: además del director ejecutivo de Tadano Demag GmbH, Jens Ennen, y el vicepresidente de producción de Tadano Demag, Jan Wieser, el gerente senior de ventas de Tadano Oriente Medio, Deepak Jain, y el técnico de servicio de Tadano Oriente Medio, Benjamin Bernhardt estaban presentes. "Un pedido de esta magnitud no es algo que se ve todos los días. De hecho, estamos tremendamente orgullosos de que uno de los nombres más importantes de Oriente Medio haya decidido confiar en nuestros productos", dice Jens Ennen, dejando claro lo importante que es este pedido para el fabricante de grúas de Zweibrücken.

Deepak Jain agrega: "Vemos este contrato como un sólido voto de confianza en la calidad de nuestros productos y servicios de un clien-

te importante que valoramos enormemente. Además de eso, el hecho de que una empresa tan importante como Expertise se haya decidido por nuestros productos es algo que resonará en toda la región".

LAS GRÚAS CONCRETAS ENCARGADAS FUERON CINCUENTA AC 3.055-1, DIECISIETE AC 5.130-1, ONCE AC 5.250-1 Y UNA AC 8.500-1. "LAS GRÚAS DE ZWEIBRÜCKEN TIENEN UNA EXCELENTE REPUTACIÓN EN TODO EL MUNDO ÁRABE, Y NUESTRA EXPERIENCIA LO REFLEJA, POR LO QUE NO HACE FALTA DECIR QUE TAMBIÉN SERÍAN NUESTRAS GRÚAS PREFERIDAS PARA ESTE PROYECTO", SUBRAYA EL PRESIDENTE Y DIRECTOR EJECUTIVO DE EXPERTISE, MOHAMMED ASHIF.



hinowa.com

35th
ANNIVERSARY
1987 ▶ 2022

TC22

Nueva **TeleCrawler**



TC22S - TC22N

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

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

Easy Lift recibe la visita de su distribuidor Rothlehner Arbeitsbühnen

La formación de sus distribuidores ha sido siempre uno de los pilares fundamentales de la empresa Easy Lift. No sólo dan importancia a la formación inicial, sino también a la actualización constante, tanto desde el punto de vista técnico como comercial.

Los días 2 y 3 de Mayo Easy Lift recibió a algunos representantes del personal técnico y comercial de su distribuidor Rothlehner Arbeitsbühnen, con quien vienen colaborando en Alemania y Austria con considerable éxito desde hace aproximadamente 1 año y medio. Sus plataformas sobre orugas son cada vez más apreciadas y solicitadas, gracias al excelente trabajo de promoción de su distribuidor, tanto en el mercado alemán como en el austriaco y están seguros de que pronto lo estarán también en los mercados polaco, eslovaco y checo, gracias a la colaboración con las sucursales locales de Rothlehner.

El objetivo principal de la visita fue potenciar la formación técnica, pero sobre todo comercial del equipo, a través de un curso de actualización centrado en los últimos cambios realizados en algunos modelos de la gama destinados a mejorar sus prestaciones, en la implementación de nuevos accesorios opcionales como el diagnóstico remoto, la función Home y el cabrestante, así como la ampliación de la gama tras la introducción de la nueva araña RA24.

El curso se estructuró en 2 partes, la primera teórica y la segunda práctica. En esa práctica, la atención se centró precisamente en el modelo RA24 que los representantes de Rothlehner pudieron probar en la planta de producción antes del retiro de las 2 primeras



unidades, previsto para mediados de mes. La demostración destacó el excelente desempeño de esta araña con doble brazo articulado, que combina compacidad y velocidad en los movimientos.

“Para nosotros es un orgullo poder hacer equipo con una empresa tan reconocida en el sector de la elevación y queremos agradecer una vez más a Rothlehner Arbeitsbühnen por su visita pero sobre todo por su confianza y los extraordinarios resultados obtenidos hasta el momento”, añaden desde Easy Lift.



Transgrúas entrega una Fassi F120B.1.23 E-Dynamic con sistema de cesta PSC homologado

El equipo de Transgrúas VITORIA realiza un gran trabajo con el montaje de una nueva FASSI F120B.1.23 E-DYNAMIC con cesta PSC y su respectiva homologación.

Este particular montaje de un equipo considerado como grúa ligera destaca ya que incluye una cesta porta operarios para hasta 2 personas con sistema PSC. Este sistema PSC se ha legalizado y homologado según la normativa EN280. Esta Fassi F120B.1.23 cuenta con 3 prolongas, una capacidad de elevación de 11 tn/m, rotación de 410°, control de estabilidad FSCH, estabilizadores extensibles hidráulicos a 4.915mm, radiomando Scanreco y caja de alimentación única entre otros. Además, a este peculiar montaje de grúa ligera también se le han instalado estabilizadores traseros fijos.

Este camión IVECO cuenta, además, con un volquete que completa un gran equipo listo para su actividad.



CINTERMAQ S.L.

+34 976 108 486

cintermaq@cintermaq.com

www.cintermaq.com



PLATAFORMAS TELESCÓPICAS SOBRE CAMIÓN Y ORUGAS CELA



- Altura de trabajo de 22 hasta 40 m.
- Alcance negativo de 2 hasta 9,50 m.
- Alcance horizontal max. de trabajo de 9 hasta 19,50 m.
- Alcance a la articulación brazo principal de 14 hasta 19 m.
- Dispositivo de estabilización automática
- Dispositivo de plegado automático
- Dispositivo de conexión remota
- Software 4.0 con información en tiempo real en cualquier dispositivo con posibilidad de limitar altura de trabajo de la cesta
- Gancho grúa homologado



Distribuidor Exclusivo Cintermaq, s.l.





Europlataformas

Europlataformas confía en XCMG

La empresa de alquiler de plataformas XCMG ha adquirido un brazo eléctrico de 20 m de XCMG y tres tijeras eléctricas de 16 m, modelo XG1612DC.

Las tijeras eléctricas de 16 m de XCMG, XG1612DC, ofrecen una carga de batería muy duradera, con una capacidad de carga de 230 kg.

Desde XCMG explican: “Para nosotros es un honor contar con Europlataformas como cliente, una empresa con una trayectoria impecable, que continúa creciendo y dando un servicio de calidad a sus clientes”

Este modelo tiene la altura máxima de plataforma de 15,7m, el ancho de vehículo de 1,25m, la carga nominal de 230 kg y la trepabilidad máxima de 25%, que se caracteriza por la estructura compacta y la protección avanzada y segura. Esta máquina es especialmente adecuada para la construcción de edificios, y tiene las ventajas de no contaminación, protección ambiental, elevación estable, operación conveniente y mantenimiento simple, y se utiliza ampliamente en las industrias como fábricas, almacenes, aeropuertos, estaciones, etc.

FUNCIONES, VENTAJAS Y CARACTERÍSTICAS

El sistema de accionamiento eléctrico de alta eficiencia y ahorro de energía tiene cero emisiones y bajo nivel de ruido; los neumáticos sin rastro pueden garantizar una construcción conveniente en entornos cerrados como

LAS TIJERAS ELÉCTRICAS DE 16M DE XCMG, XG1612DC, OFRECEN UNA CARGA DE BATERÍA MUY DURADERA, CON UNA CAPACIDAD DE CARGA DE 230 KG.

edificios de oficinas, hospitales, escuelas, minimizando el impacto ambiental.

Los sistemas de protección de seguridad activa, como los dispositivos de protección contra baches, los sistemas de control de seguridad, el diseño humanizado, la protección de seguridad perfecta y la gran cantidad de combinaciones opcionales satisfacen completamente las múltiples necesidades de los clientes en cuanto a seguridad, confiabilidad e inteligencia.





ESTE MODELO TIENE LA ALTURA MÁXIMA DE PLATAFORMA DE 15,7M, EL ANCHO DE VEHÍCULO DE 1,25M, LA CARGA NOMINAL DE 230 KG Y LA TREPABILIDAD MÁXIMA DE 25%, QUE SE CARACTERIZA POR LA ESTRUCTURA COMPACTA Y LA PROTECCIÓN AVANZADA Y SEGURA.

La estructura de diseño estrecha es conveniente para que todo el vehículo pase a través de una sola puerta, y la cerca plegable hace el transporte y el desplazamiento más convenientes.

El diseño único de "radio de giro cero" garantiza que el vehículo se pueda utilizar de forma flexible en un espacio estrecho.

Por otra parte, el modelo XGA20AC, ofrece una altura de trabajo de 20 m, con batería 48/420 (DC).



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.





S[®]-60

Genie expande las opciones híbridas y eléctricas con dos nuevas versiones de la plataforma telescópica S[®]-60

Los eficientes modelos DC completamente eléctricos y los modelos FE de potencia híbrida dos en uno contribuyen a aumentar el retorno de alquiler.

En respuesta al aumento de las regulaciones en los lugares de trabajo y a las necesidades ambientales, Genie está expandiendo su oferta de plataformas para incluir la primera plataforma telescópica híbrida de la industria y la primera plataforma telescópica eléctrica de peso ligero de la industria en la clase de altura de 20 m. Con una altura de trabajo de 20,6 m y una altura de cesta de 18,6 m, las plataformas Genie® S[®]-60 DC y S-60 FE se basan en el éxito de la tecnología DC 100% eléctrica y la tecnología híbrida FE de Genie para ofrecer un rendimiento limpio y silencioso en el lugar de trabajo en una máquina versátil que requiere menos mantenimiento y ofrece un menor coste total de propiedad.

Un prototipo de la Genie S-60 FE se presentó en la feria Vertical Days en el stand Workplatform Ltd & Genie #207/208, los días 11 y 12 de mayo en Peterborough, Reino Unido.

«Los lugares de trabajo modernos exigen equipos robustos, fiables y de alto rendimien-



to, que además sean silenciosos, limpios y eficientes. Las nuevas plataformas telescópicas Genie S-60 DC y S-60 FE cumplen con estos requisitos con una pluma versátil que ofrece la mejor longitud de plumín de su clase, así como la calidad, la fiabilidad y el menor coste total de propiedad que los propietarios de equipos buscan», comenta Corrado Gentile, Responsable de Producto Genie para la región EMEARI (Europa, Oriente Medio, África, Rusia y la India), con sede en Umbertide, Italia, donde se fabrican la S-60 DC y la S-60 FE.

UNA TECNOLOGÍA LIMPIA Y SILENCIOSA, ASÍ COMO SU VERSATILIDAD AUMENTAN LA TASA DE USO Y EL ROIC

En las grandes obras existe una creciente demanda de equipos versátiles, limpios y silenciosos que puedan trabajar en interiores y exteriores, incluso en terrenos difíciles. Las versiones DC y FE de la probada plataforma telescópica S-60 de Genie resuelven



ESPECIFICACIONES PRINCIPALES

Las especificaciones principales de la S-60 DC/FE incluyen una altura máxima de cesta de 18,6 m, una altura de trabajo máxima de 20,6 m y un alcance máximo de 12,3 m. La capacidad de plataforma sin restricciones de 300 kg con un plumín de 1,83 m ofrece un rango de trabajo de 130 grados.

Una amplia gama de opciones y accesorios aumenta la versatilidad de la S-60 DC y FE para aplicaciones de alquiler. La plataforma se puede configurar con una de dos configuraciones de cesta. Una cesta de 2,44 m de entrada triple con puerta lateral abatible es estándar, mientras que una de 1,83 m de entrada doble con puerta lateral abatible es opcional. Entre los diversos accesorios disponibles se encuentran paneles de cesta con malla de altura completa o media altura Genie Lift Guard™, línea de aire comprimido y línea de alimentación a la cesta y luces de trabajo. Adicionalmente, los kits para ambiente hostil o para clima frío son útiles para aplicaciones específicas.

Los nuevos modelos S-60 DC y S-60 FE son las últimas máquinas incorporadas a la gama electrificada de Genie. Aproximadamente el 70% de la gama de productos de Genie utiliza tecnología totalmente eléctrica o híbrida, un porcentaje que probablemente seguirá creciendo. También complementan la oferta de Genie de una línea completa de plataformas, que incluye la S-60 J para un rendimiento esencial en una máquina simple y la gama S-65 XC™ (Xtra Capacity™) para aplicaciones de elevación pesada con capacidades de doble rango.

Con estas opciones, las empresas de alquiler pueden ofrecer a sus clientes la plataforma ideal para cualquier lugar de trabajo.

DISPONIBILIDAD

Las entregas a clientes en la región de EMEA-R1 (Europa, Oriente Medio, y África) comenzarán el tercer trimestre de 2022. Estos modelos estarán disponibles en Norteamérica y el resto del mundo en 2023.

este problema con una máquina que puede operar en terrenos difíciles y tiene emisiones limpias.

Tanto la S-60 DC como la S-60 FE pueden utilizarse en interiores y exteriores, y ofrecen un rendimiento de un día completo de conducción 100% eléctrica con tracción a las cuatro ruedas con una sola carga de batería. Con la tecnología híbrida «sin concesiones» de Genie, la S-60 FE puede operar durante una semana entera con un solo depósito de combustible. Además, el sistema de control inteligente de la plataforma FE mantiene las baterías cargadas y la máquina lista para trabajar gracias al uso de la tecnología de frenado regenerativo y el sistema automático de arranque y parada del motor. Al cargar las baterías mientras la plataforma trabaja, la S-60 FE ayuda a eliminar el tiempo de inactividad en el lugar de trabajo, normalmente causado por la carga por enchufe.

«Esta es una plataforma que permite a las empresas de alquiler ganar dinero porque soluciona múltiples necesidades del usuario final con una única máquina, contribuyendo a una tasa de utilización un 10% mayor», explica Gentile.

El modelo S-60 DC presenta un reducido peso de 7.983 kg y una operación silenciosa para usuarios finales que buscan una plataforma totalmente eléctrica de gran potencia.

La versión FE pesa 8.051 kg, apenas un poco más que la versión DC, lo que convierte a ambas plataformas en ideales para aplicaciones en las que la carga sobre el suelo es importante.

Al mismo tiempo, los motores AC de alta eficiencia en las cuatro ruedas proporcionan un par si-

milar al de los motores hidráulicos, pero utilizando un 30-40% menos de energía. La tracción a las cuatro ruedas más la gestión electrónica de la tracción y los ejes oscilantes activos permiten lograr una velocidad de desplazamiento de 6,44 km/h y una capacidad para superar pendientes del 45% en terrenos difíciles.

«Gracias a esta flexibilidad, tanto la S-60 DC como la S-60 FE puede ser la primera máquina en el lugar de trabajo y trabajar todo el tiempo hasta finalizar el proyecto», explica Gentile. «Y, gracias a que la S-60 DC y la S-60 FE ahorran tiempo y dinero en el lugar de trabajo, los usuarios finales se benefician del ahorro de costes mientras los propietarios pueden obtener un mayor retorno de la inversión en los equipos».

UN MANTENIMIENTO REDUCIDO SIGNIFICA UN MENOR COSTE TOTAL DE PROPIEDAD

Un motor Fase V sin FAP elimina la necesidad de un tratamiento posterior o combustible de bajo contenido de azufre, reduciendo el tiempo y los costes de mantenimiento y reparaciones, ofreciendo al mismo tiempo un rendimiento instantáneo.

«Solo lleva unos segundos arrancar el motor, que ofrece potencia y par instantáneos cuando son necesarios», comenta Gentile, añadiendo que «gracias a que la S-60 DC y la S-60 FC presentan un 70% menos componentes hidráulicos en el chasis de tracción que otras plataformas comparables del mercado que utilizan sistemas hidráulicos, los costes de mantenimiento se reducen en un 10% y se consume menos tiempo realizando servicio del equipo sobre el terreno».



Liebherr: sostenibilidad y digitalización



El pasado 5 de abril Liebherr-Werk Ehingen, Donau, Alemania, celebró una rueda de prensa para los medios especializados del sector, en la que estuvo presente Andreas Böhm, Miembro de la Junta Directiva de Liebherr-International AG, Ulrich Hamme, director de tecnología y desarrollo de la fábrica Liebherr-Werk Ehingen y Christoph Kleiner, director de ventas de la fábrica de Liebherr-Werk Ehingen, y se celebró en la «Reparatur- und Service-Niederlassung Süd», un centro de reparación y servicio ubicado en Ehingen-Berg. A dos pasos de allí están llevando a cabo una ambiciosa ampliación de su centro de producción.

Andreas Böhm hizo un repaso de todas las actividades del grupo en el último año, así como de los resultados globales. 2021 fue un año verdaderamente próspero para el Grupo, ya que alcanzaron una facturación de más de 11.600 millones de euros, es decir, un incremento total de 1.300 millones de euros o, lo que es lo mismo, un 12,6 % más en comparación con el 2020. (Cifras en el artículo pertinente en este número de Movicarga).

Liebherr trabaja continuamente para reducir la huella ecológica en sus productos. Durante el año pasado prestaron especial atención a las tecnologías de accionamiento, una de las claves para la limitación de las emisiones de gases de efecto invernadero en el futuro. Asimismo, les ayudará a reducir aún más el impacto medioambiental de sus productos.

Ulrich Hamme explicó las novedades en torno a las grúas móviles y sobre orugas, el uso de accionamientos alternativos y el papel de la energía verde en la fábrica de Ehingen. Se centró en cómo las grúas Liebherr pueden ayudar a mejorar la protección del clima, sobre todo en lo relacionado con las centrales eólicas.

Christoph Kleiner hizo hincapié en los últimos avances en el terreno de la digitalización, sobre todo en el innovador servicio digital MyLiebherr, que ofrece funciones como el Crane Finder y el Crane Planner 2.0, así como informes de obra y de CO2.

AVANCES EN EL ÁMBITO DE LAS GRÚAS MÓVILES Y SOBRE ORUGAS Y SU CONTRIBUCIÓN AL IMPACTO MEDIOAMBIENTAL

El Dr. Ulrich Hamme, Director de tecnología y desarrollo de Liebherr-Werk Ehingen GmbH, explicó que las grúas móviles y sobre orugas participan en muchos proyectos de construcción sostenibles y recalcó el compromiso de Liebherr por reducir, de forma considerable, las emisiones de CO2 de las grúas.

Destacó tres campos de actuación principales:

- Reducir la huella de CO2 de las grúas mediante sistemas de propulsión alternativos.
- Reducir las emisiones de CO2 en el proceso de fabricación de los productos.
- Optimizar las grúas para trabajos que fomenten el uso de las energías renovables.

Comentó el paso que han dado de sustituir el combustible diésel fósil, empleado en la puesta en marcha y en la fase de prueba y aceptación de todas las grúas fabricadas en la fábrica de Ehingen, por combustible HVO puro. Desde septiembre del año pasado, la fábrica de Liebherr en Ehingen está «libre de diésel». Así, consiguen ahorrar miles de toneladas de CO2 al año.

Los clientes también pueden usar HVO en lugar de diésel en sus proyectos para reducir las emisiones de CO2, incluso en las flotas ya existentes. Si tenemos en cuenta todo el ciclo de vida de una grúa móvil, «cradle to Grave», como se suele decir, se puede ahorrar hasta un 74% de emisiones de CO2 con el uso del HVO puro.

Por otro lado, aplican la misma filosofía a su Liebherr LTC 1050-3.1 eléctrica, ahora disponible con accionamiento eléctrico. De forma alternativa, se puede seguir usando con HVO o diésel.

También Liebherr trabaja en reducir su huella de CO2 en la fase de producción de las grúas.

Desde principios de 2022, en la fábrica de Ehingen ya solo usan corriente obtenida a partir de energía eólica europea, certificada con la etiqueta «EKOenergy 100 % Wind». Muchas de las instalaciones de energía eólica que en la actualidad les suministran electricidad han sido montadas con sus grúas.

Destacó que la nueva LR 12500-1.0, que completa la gama de grúas sobre orugas Liebherr de grandes dimensiones, también está perfectamente preparada para el sector de la transformación energética actual y del futuro.

PRODUCTOS DIGITALES Y AVANCES LOGÍSTICOS EN EL SECTOR DE GRÚAS MÓVILES Y SOBRE ORUGAS

Christoph Kleiner, Director de ventas de Liebherr-Werk Ehingen GmbH explicó algunas de las innovaciones tecnológicas de Liebherr. Por un lado, el portal online MyLiebherr que ofrece una amplia oferta de servicios y productos: desde la selección de la grúa, pasando por la planificación del uso y la generación de informes de trabajo, entre otros.

El Crane Finder (buscador de grúa) es una herramienta sencilla que cualquiera puede usar gratuitamente y está ubicada dentro de MyLiebherr. Después de introducir el peso de la carga, la altura necesaria y el alcance, le ofrece una lista de posibles grúas con las correspondientes configuraciones.

Con el Crane Planner 2.0 dispondrá de un asistente de planificación que ofrece un sinfín de posibilidades. Desde la integración con Google Maps, hasta la simulación de edificios y el entorno. Y lo mejor: una planificación en 3D. El asistente Crane Planner indica presiones sobre el suelo, centros de gravedad, configuraciones, entre otros.

“Mirando al futuro con la confianza de siempre”. Ese fue el lema bajo el que se presentó la grúa móvil Liebherr LTM 1110-5.2, la primera grúa equipada con el sistema de control LICCON 3. La tercera generación de este sistema de control está basado en su antecesor LICCON 2 y, además de nuevas pantallas táctiles, un mayor espacio de almacenamiento y un bus de datos más rápido, ahora también ofrece servicios de telemetría y de gestión de flota.

LoxamHune pone en marcha el sistema de gestión integral de iformalia para la formación de más de 26.000 alumnos

LoxamHune ha puesto en marcha la herramienta de gestión integral IFORMALIA, del desarrollador Innopulse, con el objetivo de reforzar la línea de formación para los clientes del primer alquilador de maquinaria europea.

Con esta nueva aplicación, LoxamHune gestionará el ciclo integral de formación de más de 26.000 alumnos al año en todos sus ámbitos: técnico, administrativo, comercial, documental, y modalidades: presencial, mixta o aula virtual.

Una de las principales razones para implantar esta aplicación es la necesidad de LoxamHune de integrar la nueva herramienta tanto en el ERP de la compañía (Microsoft 365) como en la plataforma de e-learning (con Moodle).

De esta forma, LoxamHune consigue dotar al sistema de información completa y práctica, optimizando y automatizando todos los procesos (comercial, administrativo, técnico, etc.) relativos a su actividad formativa.

La aplicación, desarrollada para ayudar a los técnicos de formación en su labor diaria, cumple con todos los requisitos marcados por Fundae para el seguimiento y control de la formación impartida por LoxamHune.

HERRAMIENTA PARA CENTROS DE FORMACIÓN

Las ofertas podrán enviarse de manera automática al cliente desde el ERP de LoxamHune. De este modo, en cuanto la compañía dé por aceptada una oferta, la información de esa plaza o reserva estará vinculada automáticamente con IFORMALIA.

Todo el proceso de adjudicación de curso se realizará de la misma manera, ya que el flujo de información entre ambos sistemas es inmediato.

También está previsto lanzar en breve el portal para el alumno, desde el que podrá visualizar su perfil, el porfolio de cursos abiertos, el calendario de clases e información sobre su desarrollo formativo.

Según Emilio Segovia, Responsable Comercial de Innopulse, "la implantación de IFORMALIA en LoxamHune permite centralizar todas las actividades de formación a clientes en un único entorno y agilizar la gestión. Nos satisface que el uso de IFORMALIA permita a LoxamHune mejorar de manera notable la rentabilidad de esta área de negocio".

SOBRE IFORMALIA

La plataforma iformalia, desarrollada por Grupo Innopulse, es el sistema líder en gestión de la formación privada y bonificada en España.



Grupo Innopulse nació en el año 2005 como una SpinOff de la Universidad Politécnica de Madrid.

Desde entonces, han ayudado a organizaciones tanto de la Administración Pública como del sector privado a optimizar sus procesos y operativa en materia formativa. La realización de más de 400 proyectos y los más de 200 clientes que año tras año siguen confiando en IFORMALIA son garantía de éxito.

Para más información: www.loxamhune.com



Gets you there.

PAYLOAD THAT GETS YOU THERE



WWW.NOOTEBOOM.COM

Härzschel recibe la primera grúa todo terreno Tadano AC 4.080-1 del mundo



De abajo a la izquierda a arriba a la derecha: Maximilian Härzschel - Martin Ripke - Andreas Fießmann - Patrizia Härzschel - Manfred Härzschel

"Casi parece que la Tadano AC 4.080-1 se hizo específicamente para nosotros: la grúa de última generación es simplemente perfecta para nuestra flota", explica Manfred Härzschel, representante autorizado y fundador de la empresa de grúas del mismo nombre con sede en Cloppenburg, mientras recoge su nueva grúa. Y tiene razón al decir que la nueva AC 4.080-1 es una máquina de última generación, desde su cumplimiento de las normas de emisiones Stage V de la UE, pasando por el innovador sistema de control de grúa IC1 Plus, hasta una capacidad de elevación excepcional, que hace que la grúa esté claramente por delante del resto. Es por eso que la gente de Härzschel no esperó mucho y se aseguró de tener en sus manos la primera entrega mundial del nuevo modelo, que fue entregado por el gerente de ventas de Tadano, Thorsten Dietzel.

Vale la pena señalar que la marca Tadano ha estado estrechamente ligada a Härzschel desde que esta última fue fundada en 1997. De hecho, la flota de la empresa está compuesta en su totalidad por grúas Tadano. "Las grúas fiables y potentes que fabrican han desempeñado un papel indispensable en el crecimiento y desarrollo exitosos de nuestra empresa desde el principio", informa Manfred Härzschel.

A lo largo de los años, Härzschel ha diversificado sus operaciones y actualmente también opera un almacén de estanterías altas con equi-

pos de última generación y alrededor de 2000 ubicaciones para almacenamiento a corto y largo plazo que están disponibles tanto para la industria como para clientes del sector privado. Con su amplia cartera de servicios, que incluye la obtención de permisos para carreteras y operaciones de transporte, servicio de seguridad vial, inspección de obras y apoyo en proyectos para empresas industriales y de construcción, Härzschel se ha ganado una excelente reputación como socio fiable para clientes en toda la región. Härzschel ha ampliado aún más su gama de servicios con el alquiler de plataformas aéreas de trabajo montadas en camiones.

TODOTERRENO PARA UNA AMPLIA GAMA DE APLICACIONES

"La nueva Tadano AC 4.080-1 será invaluable para nosotros a medida que continuemos expandiendo nuestras actividades comerciales en una serie de áreas", dice Manfred Härzschel con confianza antes de agregar que planea usar la nueva grúa como una versátil todoterreno para clientes de uso privado y proyectos industriales. Y no esperó mucho para apegarse a ese plan: el Tadano AC 4.080-1 fue a su primer sitio de trabajo el primer día hábil después de ser entregada.

Transgrúas entrega una plataforma Multitel HX200 a ARV Rental Service

La empresa de alquiler de plataformas aéreas de Pontevedra se ha convertido en un fiel cliente de la marca Multitel cuando se trata de comprar plataformas aéreas sobre camión. Con esta, la empresa gallega ubicada en Redondela, cuenta ya con 5 plataformas aéreas Multitel en su parque de plataformas.



“Muy contento con la evolución de la marca en cuanto a innovación y tecnología, nuestro cliente ha adquirido esta última unidad, una HX200 fabricada en aluminio, característica estrella de la marca, que ofrece 19,9m. de altura de trabajo, 9,6m de alcance lateral y una capacidad en la cesta de 225kg”, comentan desde Transgrúas Cial.



670SJ

PLATAFORMA ELEVADORA AUTONIVELANTE

ELIMINA OSCILACIONES Y DESNIVEL EN TU PUESTO DE TRABAJO

LA PLATAFORMA JLG 670SJ ES EL PRIMER ELEVADOR DE BRAZO ÚNICO DEL MUNDO CON UN CHASIS TOTALMENTE INTEGRADO Y DE ADAPTACIÓN INTELIGENTE. NIVELA AUTOMÁTICAMENTE HASTA 10 GRADOS EN TERRENOS IRREGULARES O PENDIENTES, MIENTRAS SE CONDUCE A MÁXIMA ALTURA, OFRECIENDO UNA ESTABILIDAD Y FUNCIONALIDAD INIGUALABLES.



22,4 m  MÁXIMA ALTURA DE TRABAJO

17,4 m  MÁXIMO ALCANCE HORIZONTAL DE TRABAJO

340 kg*  CAPACIDAD MÁXIMA DE LA PLATAFORMA

*CAPACIDAD RESTRINGIDA DEPENDIENTE DEL ÁREA DE TRABAJO



Genie regresa con su plataforma articulada Z[®]-45/25J RT a Europa, Oriente Medio, África y la India

Este eterno favorito de alquiler ofrece una solución de elevación de personal para el trabajo cotidiano, con un motor de 24 CV (18,5 kW) para muchas aplicaciones de usuario final.

Durante más de 30 años, la durabilidad y fiabilidad líderes en la industria convirtieron a la Genie® Z[®]-45/25J RT en un caballo de batalla en obra en la popular clase de plataformas articuladas de 16 m. En 2019, se retiró en Europa y Norteamérica al lanzarse la Z-45 XC™. Ahora, Genie se complace en anunciar que, en respuesta a la fuerte y continua demanda, está trayendo nuevamente la muy estimada plataforma para los clientes de Europa, Oriente Medio, África y la India, con una nueva configuración de motor de 24 CV (18,5 kW), un diseño actualizado y mejoras que favorecen el mantenimiento y reducen el coste total de propiedad.

La popular Z-45/25 J RT de 49 CV (36 kW) se continuará ofreciendo para clientes en Latinoamérica, Asia y China.

«La nueva Z-45/25J RT tiene las mismas características que los clientes ya conocen y valoran desde hace más de 30 años, incluyendo un diseño duradero y una tasa de fiabilidad del 99,99%, basada en tres décadas de datos», comenta Corrado Gentile, Responsable de Producto de Genie. «Al mismo tiempo, hemos introducido algunas mejoras y actualizaciones, incluyendo un nuevo motor de 24 CV que es limpio, potente y ofrece el mejor mantenimiento de su clase a la vez que reduce la huella de carbono de la máquina».

La nueva Z-45/25J RT, que se presentará en diferentes ferias comerciales europeas durante la primavera y el verano, presenta un motor Kubota sin FAP de 24 CV que cumple la fase V/IIA, eliminando la necesidad de tratamiento posterior, con mayor facilidad de mantenimiento y una reducción de los costes de mantenimiento del motor de hasta el 57% en comparación con motores más grandes usados en plataformas de tamaño similar. Al mismo tiempo, sin comprometer el rendimiento. El motor de 24 CV en la nueva Z-45/25J RT ofrece toda la potencia necesaria para enfrentarse a terrenos difíciles con un 45% de pendiente superable, 4WD, control de tracción y eje oscilante activo. Para contribuir a la facilidad de servicio, el 90% de las mangueras hidráulicas son de fácil acceso.

Además de un motor actualizado, la nueva Z-45/25J RT de 24 CV presenta un nuevo diseño para diferenciarse de la Z-45/25J RT de 49 CV, que aún está en producción para clientes en Latinoamérica, Asia y China.



La nueva Z-45/25J RT cuenta con las ventajas de la tecnología telemática Genie Lift Connect®, que ofrece a los propietarios de equipos datos procesables para maximizar la productividad y minimizar el tiempo de inactividad. Presenta una altura de trabajo máxima de 15,86 m y una altura de articulación de 7,14 m. Un voladizo posterior cero, un plumín de 1,52 m con una rotación vertical de 135 grados y un brazo con diseño de paralelogramo dual para el seguimiento vertical de paredes contribuyen a una ubicación flexible en espacios estrechos. La cesta soporta 227 kg en todo el rango de trabajo.

Dos características estándar adicionales, la alarma de contacto Lift Guard™ y la bandeja de trabajo Lift Tools™, contribu-

yen a prácticas de trabajo seguras y productivas.

«Las plataformas articuladas de Genie han sido reconocidas por fuentes independientes por su bajo coste de propiedad, a la vez que conservan un elevado valor. La Z-45/25J RT es una prueba de ello», comentó Gentile.

Además, la nueva Z-45/25J RT de 24 CV complementa la línea de producto de plataformas Genie, que incluye las plataformas telescópicas serie J, las plataformas híbridas Xtra Capacity™ (XC) y Fuel Electric (FE), ofreciendo a las empresas de alquiler más opciones para aumentar el uso de la flota y aumentar el rendimiento de alquiler sobre el capital invertido (rROIC) al asignar la plataforma correcta a cada tarea.

PALFINGER

90
YEARS
SINCE
1932

MÁS FLEXIBILIDAD CON eDRIVE

La sincronización nunca había sido mejor para actualizar el funcionamiento convencional de la grúa con el motor del vehículo usando un sistema de batería inteligente con iones de litio o un sistema enchufable.

LIFETIME EXCELLENCE



PALFINGER.COM

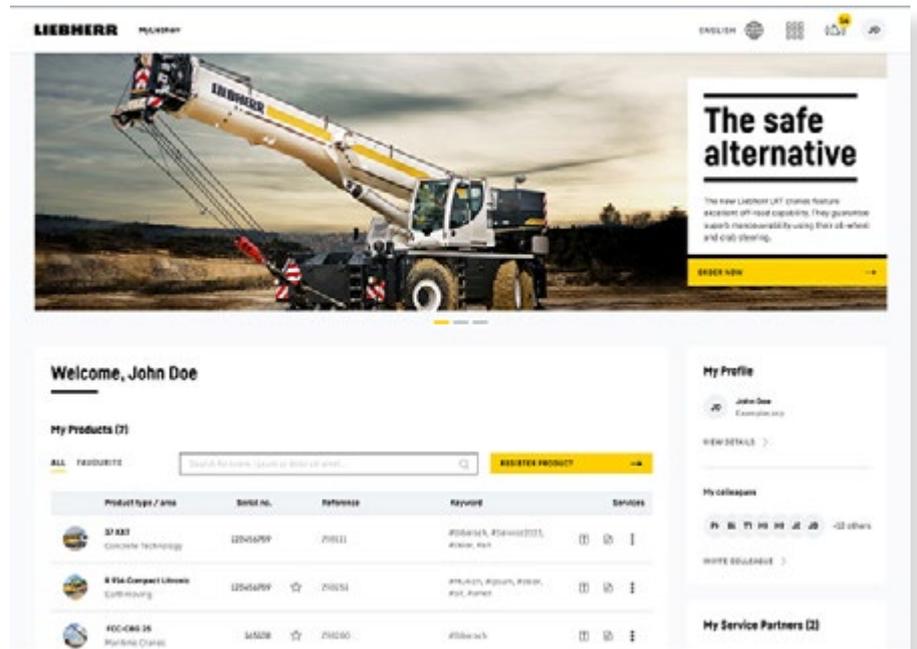
Liebherr lanza la nueva página de inicio de MyLiebherr

La página de inicio del portal online MyLiebherr* estrena nuevo aspecto. Ahora los usuarios pueden navegar con mayor eficacia por el portal gracias a su moderno diseño, que incluye una interfaz con una estructura clara e intuitiva y una página de inicio sencilla. Además, se han optimizado algunas funciones y se han añadido otras nuevas.

PÁGINA DE INICIO: AGRUPACIÓN DE APLICACIONES EN SECCIONES Y ACCESOS DIRECTOS

Además del nuevo diseño, se ha hecho hincapié en la facilidad de uso, por lo que las secciones más importantes se han agrupado y estructurado de manera clara en la página de inicio. Ahora los usuarios pueden ver todos sus productos de un vistazo y acceder directamente a las secciones «Datos personales» y «Relaciones comerciales». Además, junto a los gestores y administradores de licencias asignados a la empresa aparecen ahora también sus datos de contacto. Ya no hay que perder tiempo buscando esa información.

La navegación antigua se ha sustituido por la sección «Aplicaciones», que permite un acceso rápido y sencillo a las aplicaciones más importantes del portal. Ahora se puede acceder a cualquiera de ellas (la tienda, el catálogo de piezas de repuesto o los documentos de los productos) con solo hacer clic en el recuadro correspondiente. Otra novedad es que ahora gran parte del portal es compatible con dispositivos móviles, por lo que se puede visualizar y utilizar fácilmente en cualquier formato.



La nueva página de inicio de MyLiebherr tiene una interfaz de usuario intuitiva y claramente estructurada



Gran parte de MyLiebherr ahora tiene una versión móvil

Entre las nuevas funciones se incluyen también las ventanas emergentes con información, que notifican al usuario los mensajes de error o el estado de las solicitudes enviadas.

NOVEDADES EN LA GESTIÓN DE PERFILES

En la gestión de perfiles se han añadido la «Libreta de direcciones» y las palabras clave en

la sección «Productos». En la Libreta de direcciones, el administrador puede crear y gestionar las direcciones que deban ser visibles para todos los usuarios de la empresa. Si un usuario introduce una dirección en la sección «Mis direcciones», solo podrá verla él. La Libreta de direcciones ahorra tiempo, ya que ahora se puede seleccionar directamente la dirección de entrega y no hay que volver a introducirla cada vez que se hace un pedido.

En el apartado «Productos», los administradores de empresas o los responsables de los productos pueden asignar palabras clave a cada producto. Así, los productos pueden clasificarse en diferentes categorías para que después se puedan encontrar más rápidamente. Estas palabras clave son visibles para todos los usuarios de una empresa.

El cambio a la nueva interfaz es automático. Al acceder al portal MyLiebherr, www.myliebherr.com aparecerá directamente con el nuevo diseño sin que los usuarios tengan que configurar nada. Los datos de acceso continuarán siendo válidos en el nuevo portal.

Sin embargo, esto no es todo, porque el portal MyLiebherr www.myliebherr.com está en continuo desarrollo. En los próximos meses se prevé introducir muchas nuevas funciones, que se irán implementando poco a poco y que seguirán ampliando las funciones del portal.

*Para las secciones «Máquinas de construcción», «Minería», «Grúas marítimas», «Grúas móviles y sobre orugas», «Tecnología de manipulación de materiales» y «Componentes».

Sistema de estabilización CroSStab ya disponible para Effer 1000

El sistema de estabilización patentado CroSStab ya está disponible para la grúa de carga EFFER 1000 de Hiab, parte de Cargotec. El CroSStab opcional mejora la potencia de elevación vertical y la posibilidad de trabajar en espacios reducidos.

"La EFFER 1000 fue diseñada para cumplir con los desafiantes requisitos de la industria de la construcción y el negocio de alquiler y servicios. El sistema de estabilización CroSStab permite a los clientes de la EFFER 1000 usar la grúa para escenarios de elevación complejos en áreas metropolitanas o en entornos urbanos reducidos, además de aumentar capacidades de aplicación vertical de la grúa", dice Giampaolo Chiffi, Gerente de Producto Global, Super Heavy, Hiab.

El sistema de estabilización CroSStab está compuesto por dos estabilizadores angulares de apertura frontal. El estabilizador izquierdo puede girar al ángulo de apertura necesario hasta 123°, lo que permite que el sistema aumente el área de estabilización en la parte delantera del camión. Cuando se utiliza en la posición tradicional perpendicular, el estabilizador izquierdo ofrece un mayor rendimiento de estabilidad debido a su mayor longitud de 4,5 metros. Esto es particularmente beneficioso en escenarios de elevación donde se necesita un largo alcance horizontal. CroSStab también permite a los operadores



levantar cargas en la parte delantera del camión y hace que los estabilizadores delanteros sean redundantes, lo que ahorra peso y costo de este complemento.

Lanzada en 2021, la EFFER 1000 fue la primera grúa de carga de 90 toneladas metro en ofrecer una estructura de pluma de nueve secciones con seis extensiones JIB. La grúa solo pesa 9500 kg, pero ofrece el rendimiento de grúas más grandes, lo que reduce las emisiones y el costo de propiedad. Los clientes pueden reducir los costos y el peso de su vehículo con el estabilizador CroSStab que puede reemplazar los estabilizadores delanteros adicionales.

El CroSStab ha estado disponible para los modelos de grúa EFFER 955 y 1405 desde 2010. Estará disponible como una opción de pedido para EFFER 1000 a partir de julio de 2022.



TODOS LOS RECAMBIOS



EN UN ESCANEO



WWW.TVH.COM/CONSTRUCCION

TVH PARTS HOLDING NV

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

LoxamHune aumenta su colaboración con Bauhaus y su apuesta por la maquinaria pequeña con una nueva apertura en Paterna

LoxamHune, la mayor empresa española de alquiler de maquinaria, ha inaugurado hoy una tienda de proximidad LoxamHune City en el centro BAUHAUS de Paterna (Valencia), con un parque de 100 máquinas pequeñas en una superficie total de 190 m² que incluye tienda, aula de formación y carpa exterior.



Con esta primera apertura del año, y segunda tras la de Alcorcón, de LoxamHune con BAUHAUS, marca especializada en bricolaje, reformas, decoración y jardín, la compañía consolida su crecimiento en la provincia y la región, gracias a un negocio diversificado que atiende a 1.049 clientes, 46% de ellos locales.

En LoxamHune City Paterna se pueden encontrar máquinas de primeras marcas profesionales y de alta calidad, clasificadas en distintas familias para profesionales de diversos gremios: construcción, energía, jardinería, limpieza, pintura, bricolaje, etc.

Además de la tienda de 80 m², el público podrá ver y alquilar la gama de máquinas de elevación y generalista de LoxamHune en el exterior de las instalaciones. La tienda ofrecerá servicio de transporte, lo que

permitirá una mayor flexibilidad y servicio al cliente.

PRODUCTO Y FORMACIÓN

La tienda ofrecerá también formación para clientes, con un amplio catálogo de cursos de formación en capacitación y manejo de equipos, formación homologada y con posibilidad de certificación internacional. El curso de formación en maquinaria pequeña será la novedad para este año y estará disponible aproximadamente para finales del primer semestre.

En 2021, LoxamHune y BAUHAUS llegaron a un acuerdo de colaboración para impulsar el alquiler de maquinaria pequeña. Para Luis Ángel Salas, CEO de LoxamHune, “la apertura de esta segunda tienda de proximidad con BAUHAUS significa una apuesta importante de la compañía por la maquinaria peque-

ña, que nos seguirá permitiendo acercarnos a todos nuestros clientes, tanto profesionales como particulares”.

Para lo que resta de año, hay programadas dos aperturas más con BAUHAUS en Zaragoza y Mallorca, lo que elevará a cuatro los establecimientos de esta marca que cuentan con maquinaria de LoxamHune en España.

Ambas compañías irán también de la mano en los eventos PRO SERVICE que tendrán lugar en Paterna, Mallorca, Zaragoza y Madrid en abril y mayo. El objetivo de estas convocatorias es potenciar los servicios, especialmente el acompañamiento y asesoramiento en las tiendas de LoxamHune, entre sus clientes actuales y potenciales del sector de la construcción y las reformas.

Para más información: www.loxamhune.com

Spain Crane Internacional incorpora modelos Hoeflon a la gama de venta y alquiler

Tras las últimas incorporaciones a la gama de nuevos equipos y marcas, tanto en mini grúas con la incorporación exitosa en venta de la marca Hoeflon y nuevas ventosas tanto de paneles como vidrio, se amplía la gama de alquiler con modelos nuevos de mini grúas, como la C6e y la supercapacitada máquina de orugas Rk36/2400.

También se incorporan plataformas sobre tijera para complementar la oferta de alquiler y servicio, sumado a la gama de equipos especializados para vidrio, con los que cuentan con las ventosas y equipos tipo contrapeso más grandes del mercado.

Tras la incorporación de equipos de última generación y nuevas tecnologías, que aumentan las capacidades y oferta global, en Spain Crane anuncian la próxima inauguración de las nuevas instalaciones generales de la empresa, que serán presentadas tras la reforma que ya se está acometiendo.

En Spain Crane Internacional propone una serie de equipos y utilidades para venta y alquiler. Disponemos de elevadores, transporte y mini grúas para realizar los trabajos de precisión más complicados, pesados y delicados.



MOVEX 
by FE Group

**SU EXPERTO EN
PLATAFORMAS
ELEVADORAS**

CALIDAD · ROBUSTEZ · SERVICIO



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

28 CONVENCION DE ANAPAT

EL SECTOR DE PLATAFORMAS CADA VEZ MÁS FUERTE



[Pinche para ver el video](#)

Los días 19 y 20 se celebró en Toledo la 28 Convención Anual de ANAPAT, la Asociación de Alquiladores de Plataformas de España.

Con una nutrida asistencia de más de 200 empresarios de toda España, ANAPAT vuelve a demostrar una vez más que es el punto de encuentro de las empresas de plataformas aéreas.

David Cagigas, Presidente de ANAPAT, dio la bienvenida a todos los asistentes, recordando que a pesar de las dificultades "aquí seguimos, y cada vez más fuertes", dijo. ANAPAT cuenta ya con más de 90 empresas asociadas, con 49 empresas con pleno derecho y muchos socios colaboradores. En el último mes, se han asociado a ANAPAT más de 5 empresas.

Si quieres hacerte socio de ANAPAT, no lo dudes, ahora es el momento, ya que cuentan con una oferta para nuevos socios.

ANAPAT ha mantenido su aportación durante la pandemia apoyando a los asociados, con todos los servicios que ofrece, entre los que destacó el manual digital, fichero de mo-

rosos, informes técnicos reuniones on line, metodología de cálculo de costes, protocolo de accidentes, formación, etc.



La buena marcha del sector, como bien recalcó el Sr. Cagigas, pasa por apoyarse los unos a los otros. Resaltó la gran calidad de los ponentes que les iban a acompañar en esta Convención: "Grandes profesionales que



Junta Directiva de Anapat junto con Luis Flores, fundador de Anapat

nos van a aportar puntos de vistas que nos ayudarán en el día a día en una realidad económica cada vez más complicada”.

Con el eslogan “1+1: UNO MÁS”, uno más”, el Presidente de ANAPAT animó a los socios a traer cada uno un socio más para seguir creciendo como asociación, para seguir creando lobby frente al gobierno, y sobre todo, para que el alquiler de plataformas siga creciendo.

“Sólo se podrá avanzar desde la unidad y el trabajo en equipo”, explicó.

Agradeció a los sponsors su aportación que permite realizarla en todo su esplendor.

Este año los sponsor oro han traído máquinas a Toledo, y hubo tiempo para networking y poder ver las novedades que trajeron los fabricantes.

Por la noche, la cena de gala se celebró en el increíble entorno de El Cigarral, desde donde la vista a Toledo nos regaló un increíble atardecer.

El viernes recibieron la visita del Instituto de Formación profesional de Parla, con el que ANAPAT colabora, con un autobús lleno de jóvenes técnicos que serán esperemos los técnicos de nuestro sector de futuro.



Junta Directiva de Anapat

Durante la Asamblea, se votó la nueva junta directiva formada por:

Presidente: David Caigas - Riwal Plataformas

Vicepresidente: Pedro Benito - Maqlift

Vocal: Rosa Mª Naranjo - GAM

Vocal: Joaquín Fernández - Jofemesa

Vocal: Esteban Rentería - Elpavas

Vocal: Raúl Gomariz - Gomariz Sistemas de Elevación

Vocal: Carlos Jordá - Mateco

Vocal: Cyril Brioulet - Kiloutou España

Vocal: Antoni Royo- Uping Access.

Como sponsors ANAPAT tuvo a las grandes empresas de sector:

PATROCINADORES ORO: Socage Ibérica, Ahern Ibérica, Heli, Maqel, Manitou Group y Haulotte Ibérica.

PATROCINADORES PLATA: Pramac, RB Componentes, Transgrúas /Multitel Pagliero, Ese Erre, Movex, Palfinger, TVH, Genie y Cicor.

PATROCINADORES BRONCE: Vertimac, Implaser, Smopyc, Ecobat, Riwal - My Riwal Parts, Equipzilla, Trackunit, LGMG, Total Energies, Axesor, Prologic, XCMG, EasyAlquiler, Praxedo, Plataformas Moyma y Cema Baterías.



PONENCIAS

JORGE SALINAS: PILARES DE LA AUTOMOTIVACIÓN

Coach que dio una charla explicando que hacer para no dejar que nadie te estropee la vida. La tendencia de la gente a no salir de su zona de confort y la importancia de que la vida te despeine a veces.

MARIANO SANZ: “SITUACIÓN DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN”

Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos, Secretario General de la CNC.

Durante la 28ª Convención de ANAPAT en Toledo, D. Mariano Sanz, Secretario General de la CNC, dio una visión general de cómo está la situación actual de la construcción en España y los principales retos con los que se encuentra, como el impacto del incremento del precio de las materias primas, la falta de mano de obra cualificada y la necesi-

dad de atraer a los jóvenes a este sector y cómo sacar el máximo provecho de los fondos europeos con el plan de recuperación, transformación y resiliencia.

Habló de la transición ecológica y digital de las empresas del sector y del impulso que se está dando a la investigación, desarrollo tecnológico e innovación.

El sector de la construcción aporta al PIB con 119 mil millones de euros en 2021, un poco más que el año pasado, de los cuales 64 mil son para construcción y viviendas.

Su representación respecto al PIB es de 9,90% y vamos a ir incrementando a medida que se apliquen los fondos de la UE.

El nº de visados de dirección de obra global fueron 138775, un 22% más que el año pasado. Viviendas de obra nueva hubo 108.318.

La evolución de los visados de dirección de obra nueva a partir de 2008 cayó hasta que tocó fondo en 2013, para recuperarse hasta el 2019 y en 2020 cae pero se vuelve a recuperar.

El total de viviendas de obra nueva se ha incrementado 23,8% con respecto al año pasado.

Empresas del sector inscritas en la S.Social en 2021 son 132.857 empresas. De más de 500 trabajadores hay 49 empresas.

En 2021 se han licitado obras por valor de 23 mil millones de euros, se ha incrementado en un 29,6% el importe de obras licitadas.

Hay un incremento en obra civil bastante significativo.

Respecto al mercado laboral, el sector ocupaba 2 millones 400 mil, en 2008, con la crisis se escaparon a otros sectores. Les está costando mucho recuperar la población ocupada.

A día de hoy, ocupan más de un millón 300 mil. A medida que se liciten todas las obras de licitación que llegan a través de los fondos europeos que necesitan manos de obra, se necesitarán 700 mil trabajadores más. Hay mucha escasez de mano de obra cualificada y un envejecimiento de los trabajadores, que están muy cualificados pero se empiezan a retirar. Hay un incremento de mujeres, pero todavía son cifras pequeñas.

El mundo vive desde hace meses una crisis de suministro, con cuello de botella en la producción a nivel global. Se nota un encarecimiento de todas las materias primas, incluidos los materiales imprescindibles para la construcción. Los contratos públicos no reflejan el precio real del mercado.

INCREMENTO PRECIOS MATERIAS PRIMAS – CAUSAS

Aumento de la demanda inicialmente en China, pero también en el resto del mundo. Lenta recuperación de la capacidad productiva a nivel mundial tras la inactividad durante la pandemia.

Aumento en los precios del transporte marítimo de mercancías, y dificultades en las ca-



denas logística (por ejemplo, dificultades a la hora de disponer de contenedores). Las propias estrategias comerciales de los países productores de materias primas.

Abundancia de liquidez inducida por los programas de estímulo monetario de los bancos centrales, y las previsiones de inflación, hacen que los inversores busquen cobertura en las commodities. Conflicto bélico en Ucrania.

En octubre de 2021, la CNC presentó un informe para presentar el impacto del incremento del precio en las empresas de construcción, algunas de las conclusiones fueron:

- Las obras se encarecieron en España un 22% de media por la subida del precio de los materiales.
- El 39,5% de las empresas del sector se han visto obligadas a cancelar o paralizar las obras.
- El 75% de las constructoras han sufrido retrasos o problemas de desabastecimiento con los materiales y se reflejó que el 95% padecen sobrecostos.
- Entre noviembre y diciembre de 2021 se habían quedado desiertas casi 500 licitaciones públicas, por valor de 230 millones de euros.
- La licitación desierta de mayor importe está en Asturias, con valor de 37 millones de euros.
- El importe medio de la licitación desierta es de 475,524 euros.
- Se ve con urgencia que es necesario crear

un sistema que reequilibre los contratos, ya que el alza de precios es inasumible para las empresas del sector y estaba paralizando numerosas obras.

La CNC consiguió que se publicara el real decreto Ley 3/2022 de medidas excepcionales en materia de revisión de precios en los contratos públicos de obras, para revisar los precios de todas las obras.

El problema que tienen las empresas de construcción es el desabastecimiento y el incremento del precio de las materias primas, así como el incremento del precio de la energía.

La incorporación de jóvenes al sector es un reto que debemos conseguir entre todos, hay que reforzar la formación profesional, se necesitan recuperar los oficios. Es necesario mejorar la imagen del sector.

La construcción paga un 30% por encima del salario mínimo, con un buen horario y buenas condiciones. Pero es necesario que los jóvenes se den cuenta que hay otras alternativas.

PLAN DE RECUPERACIÓN, TRANSFORMACIÓN Y RESILIENCIA

El sector de la construcción es clave para la reactivación del empleo en España. El sector de la construcción tiene un papel protagonista en el plan español de recuperación, transformación y resiliencia. El Plan cuenta con casi 700.000 millones de euros (ayudas no reembolsables), de los cuales:

- Alrededor del 10% se destinarán actuaciones de rehabilitación.
- El 9,4% a actuaciones de movilidad sostenible, segura y conectada, en entornos urbanos y metropolitanos, donde las infraestructuras desempeñan una función esencial.
- El 9,6% a actuaciones de movilidad interurbanas donde igualmente se prevé una inversión importante en infraestructuras de transporte.
- Hay otra línea de actuaciones incluidas en el Plan que conciernen también al sector.

La Confederación Nacional de la Construcción se funda en 1977 y tiene como objetivo la representación y defensa de los intereses del sector ante los poderes públicos.



JOSÉ LUIS ÁBAJO, "PIRRI"

"LAS ARMAS OCULTAS DEL CAMBIO"

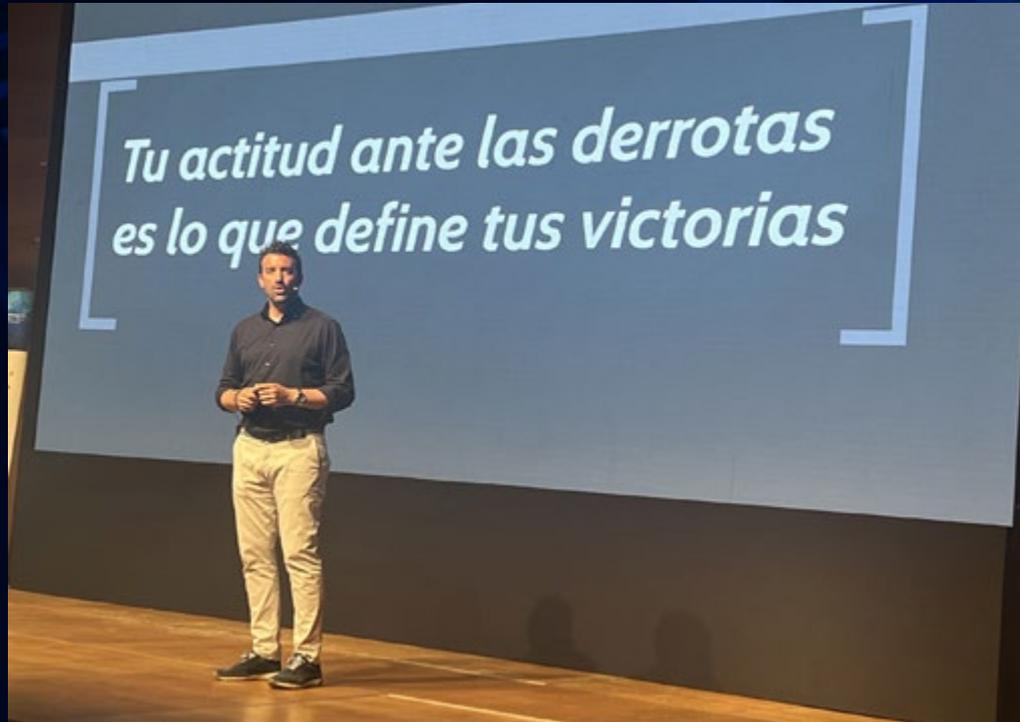
José Luis Abajo "Pirri" realizó una brillante ponencia en la 28 Convención anual de Asociación ANAPAT hablando a todos los alquileres de plataformas de España. Pirri fue medalla de bronce de esgrima en los JJOO de Pekín 2008.

"Tu actitud ante las derrotas es lo que define tus victorias"

En su ponencia "las armas ocultas del cambio" explicó la importancia de conocer tu punto de partida para saber a dónde quieres llegar. Hacer un autoanálisis, planificar, desarrollar una estrategia rentable, tener control sobre los procesos, que será lo que marque la diferencia, tener compromiso contigo mismo y a por todas. La experiencia te enseña si es necesario un cambio de táctica.

"Cada reto comienza dentro de uno mismo"

Siempre es mejor tomar decisiones y equivocarte antes que no tomar ninguna decisión. Es importante el momento en el cual tomas decisiones. La mejor motivación es la automotivación, la que trabaja todos los días uno mismo. Lo que más te motivará es una buena definición de objetivo. Y está claro que una de tus mejores herramientas es la actitud con la que enfrentes a la vida.



MIGUEL SEBASTIÁN: “PERSPECTIVAS ECONÓMICAS EN UN MOMENTO DE GRAN INCERTIDUMBRE”

Doctor en Economía y Profesor de la UCM. Ministro de Industria, Comercio y Turismo de 2008 a 2011.



Durante la 28ª Convención de ANAPAT en Toledo, Miguel Sebastián habló sobre las perspectivas económicas en tiempos de incertidumbre, perspectivas a largo y corto plazo para España. El crecimiento mundial ha sido desigual por países.

EEUU y Europa no llegan al 44% de la economía mundial. China y países asiáticos toman fuerza en los últimos años. Indonesia, Tailandia o Filipinas ganan peso a nivel mundial. Para aprovechar las oportunidades económicas hay que mirar hacia Asia.

Habrá un nuevo líder mundial que es China, dentro de nada como primera potencia mundial.

La gran recuperación se ha visto truncada por la guerra de Ucrania y que el COVID no ha terminado. Hay menos crecimiento y mayor inflación.

La clave a corto plazo es si ha tocado techo el precio de la energía. Cuánto durará el shock, cuál será la reacción de la política monetaria y si habrá una crisis alimentaria mundial.

Hay dos escenarios de futuro: El escenario que nos espera es que esto se tienen que arreglar. Y en 2023 habrá una recuperación.

Otro escenario que puede pasar es que haya racionamiento energético. Una espiral inflacionista, reacción de bancos centrales que suban tipos de interés y que haya riesgo de recesión.

¿Habrà crisis financiera como en 2008? El Sr. Sebastián piensa que no. Respecto a España a corto plazo es difícil de prever El gobierno está feliz y optimista, pero que crezcamos un 3,5% no estaría mal.

Este año esperan que haya una inflación del 6.1 y el que viene del 2.2. Ojalá se cumpla este escenario, pero hace falta un plan B . El Sr. Sebastián piensa que hay que estar preparados. En septiembre podemos ir a un escenario de racionamiento energético.

Un pacto de rentas debería ir acompañado de un pacto en pensiones y gasto público. Desde los años 80, no teníamos la inflación que tenemos ahora.

LAS LUCES Y LAS SOMBRAS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA ESPAÑOLA

LAS LUCES

- Mayor recuperación que otros países
- Crecimiento basado en inversión productiva y exportaciones
- Ausencia de burbujas
- Años con superávit en balanza corriente
- Buen crecimiento del empleo
- Impacto de fondos Europeos Next Generation EU.



LAS SOMBRAS

- Tenemos mucho endeudamiento público
 - Bastante deuda privada
 - Dificultad de pactos políticos
 - Riesgo efecto segunda ronda inflación
 - Dependencia energética e intensidad energética
 - Bajo rendimiento de la productividad, que es el talón de Aquiles de la Economía española.
 - Los retos de la economía española son varios:
- Lista de reformas pendientes de la economía española:
- El desempleo estructural y la dualidad del mercado de trabajo
 - El envejecimiento demográfico
 - La pérdida de peso del sector industrial
 - Un entorno empresarial poco competitivo
 - Un bajo espíritu emprendedor. Se tapa el fracaso empresarial.
 - Insuficiente capital humano y tecnológico
 - La escasa cultura del ahorro (público y privado)
 - Un déficit por cuenta corriente crónico
 - Falta de digitalización en muchos sectores
 - Hay un bajo crecimiento de la productividad debido a:
 - España tiene una fuerte dependencia energética
 - El tamaño empresarial. Tenemos muchas pymes
 - Excesiva bancarización
 - Un sistema fiscal injusto y complejo
 - La baja calidad institucional
 - Existen muchas desigualdades sociales
 - Las desigualdades territoriales

La productividad es el motor de la economía a largo plazo y España desde que entró en el euro tiene una bajísima productividad.

PONENCIAS DE LOS SPONSOR ORO

- SOCAGE:** JESÚS CASÍN
- AHERN IBÉRICA:** ENRIQUE GARCÍA
- HELI:** GUSTAVO TOLEDO
- MAQEL:** ANTONIO GÓMEZ DE LA VEGA
- MANITOU GROUP:** JOAO HÉBIL
- HAULOTTE:** IVÁN MORODO

ANAPAT pertenece a la Alianza ELEVA, y como parte de esta alianza estuvieron presentes el presidente de AECE, Luis Manuel de Sancha, los secretarios de AECE y ANAGRUAL, Juan Pablo Viniegra y David Ruiz, y el Director de ANMOPYC, Jorge Cuartero, dejando constancia que la unión y fuerza de esta Alianza está cada vez más viva.

Fueron dos días intensos de ponencias, networking, risas, y compartir con los competidores ideas y proyectos.

Felicidades a ANAPAT por la nueva directiva y el trabajo que continúan realizado.

Pero sobre todo, felicito a ANAPAT por contar con un secretario de la calidad humana de Antonio Casado, una persona que es ejemplo de valía, tesón, paciencia, conocimiento y sobre todo bondad. Tiene la suerte de tener a su lado a Jorge Ferrando y a Elisabet Vargas, que junto con Antonio, hacen de ANAPAT una asociación dinámica, cercana, profesional y válida.



Equipos Nuevos

Equipos Usados

Financiación

Servicio Técnico

Repuestos

Formación

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

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

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



PONENCIAS SPONSORS

AHERN IBÉRICA

EL VALOR DE CREER EN LO QUE HACES

Enrique García, Director General de Ahern Ibérica, hizo la mejor ponencia que he escuchado en ANAPAT desde que tengo memoria.



Pinche para ver el video

El Sr. García hizo un alegato a la importancia de amar y valorar en lo que trabajas, en la pasión que pones en todo lo que haces y en lo importante que es tener un equipo que crea en tu proyecto. “Porque máquinas tiene todo el mundo, pero no todo el mundo cuenta con la pasión que nosotros demostramos cada vez que salimos a ver a un cliente”, explicó el Sr. García.

Enrique fue responsable de Snorkel para Europa durante muchos años. Son numerosas las reuniones internacionales donde yo me lo he encontrado y hemos cogido más de un avión juntos, aunque tengo que decir que siempre me ganaba en viajes.

Hace unos tres años y medio tomó una decisión que cambiaría su vida. Cambió su trabajo en Europa para regresar a España e intentar crear una empresa de cero. Contaba con un conocimiento básico del mercado, sabía que su competencia estaba bien establecida, mejor financiada, con una gama de producto conocida. Y no lo dudó.

“Conocía mi empresa y sabía que tenía en mi cabeza todas las herramientas para crear algo que fuera diferente y que tuviera éxito”, explica el Sr. García.

Una conferencia a la que asistió en Estados Unidos cambió completamente su forma de pensar y su visión sobre el funcionamiento del mundo, sobre la forma de pensar, actuar y comunicar. La idea es simple.

“El **QUÉ (WHAT)**: Todos los que estáis aquí sabéis lo que hacéis, alquiláis maquinaria. Algunos sabéis cómo lo hacéis, llamarlo vuestro factor diferencial, procesos, estructura, etcétera.

El **CÓMO (HOW)**. ¿cuántos sabéis por qué lo hacéis? Y con esto no me refiero al beneficio. El beneficio siempre es el resultado, una consecuencia del trabajo, nunca es el fin.

Y por último el **POR QUÉ (WHY)**

Con por qué, me refiero a cuál es tu propósito, tu causa, por qué existe tu empresa. ¿Por qué te levantas cada mañana? Y para mí igual de importante, ¿por qué a alguien le debería importar?

La mayoría de las empresas comunican de fuera hacia adentro. Trabajan desde lo más sencillo a lo más complejo. Pero las empresas referentes, las que todos conocemos, aquellas que todos deseamos disfrutar de sus productos o servicios, piensan, actúan y se comunican de dentro hacia afuera. AHERN IBÉRICA comunica de dentro a fuera.

“Si Ahern fuera como otro cualquiera, nuestro mensaje publicitario sonaría así:

“Fabricamos plataformas estupendas. Son simples, fáciles de manejar, tenemos una gama completa, excelente calidad precio. ¿Quieres comprar una?”.

Supongo que acabo de resumir muchas de las visitas comerciales que os hacemos. Os decimos qué es lo que hacemos, en qué somos distintos y esperamos algún tipo de respuesta por vuestra parte. Mejor si es afirmativa.

Pero esto os aburre, os cansa, os fatiga y, sobre todo, no crea ninguna emoción en vosotros.

Pero nosotros, desde Ahern, intentamos que os llegue el siguiente mensaje:

“En todo lo que hacemos, creemos que debemos desafiar el status quo, el orden preestablecido. Creemos en una forma de pensar diferente. Desafiamos el status quo

- Creando una cultura en la empresa de compromiso con nuestros clientes y dónde el fallo se vea como una oportunidad de aprendizaje y mejora.
- Estableciendo una relación cliente/proveedor basada en la honestidad, colaboración, comunicación, intentando ofrecer una experiencia distinta que supere sus expectativas.
- Ofreciendo productos y servicios innovadores que se adapten a las necesidades de nuestros clientes.

Y, casualmente, fabricamos y vendemos plataformas elevadoras. ¿Quieres comprar una?” Resaltó Enrique García, director de Ahern Ibérica. Esta manera de explicar lo que les mueve, lo que les motiva y lo que les apasiona, captó desde el primer momento la atención de todos los asistentes, les hizo pensar y reflexionar en qué tipo de empresa trabajan ellos y sobre todo, con qué tipo de empresa quieren trabajar.



“La gente no compra lo que uno hace, compra el por qué lo hace”, dijo con toda convicción, y continuó: “El objetivo a largo plazo no es hacer negocios con todo aquel que necesita lo que tienes. El objetivo a largo plazo es hacer negocios con aquel que cree en lo que uno cree”.

Explicó la forma de tomar decisiones de las personas. El cerebro, el neocortex, se corresponde con el nivel del “qué”. El neocortex es responsable del lenguaje y de nuestro pensamiento racional y analítico. Las 2 secciones del medio conforman nuestro cerebro límbico y nuestro cerebro límbico es responsable de nuestros sentimientos, como la confianza y la lealtad.

También es responsable de todo comportamiento humano, de la toma de decisiones y no tiene capacidad para el lenguaje.

Es decir, cuando nos comunicamos de fuera hacia adentro, las personas pueden entender enormes cantidades de información compleja como características, beneficios, hechos y cifras. Pero esto no dirige el comportamiento.

Cuando comunicamos desde dentro hacia afuera, le hablamos directamente a la parte del cerebro que controla el comportamiento y luego dejamos a las personas que racionalicen con las cosas tangibles que decimos y hacemos la información.

De aquí es de dónde proceden las decisiones, las acciones que no sabemos explicar. ¿Por qué alguien se dedicaría a la investigación con lo que pagan, ¿por qué alguien se juega la vida por un desconocido?, ¿por qué?

Todo ocurre aquí, en el cerebro límbico, la parte del cerebro que controla la toma de decisiones y no el lenguaje.

El Sr. García dejó claro que crecen con lo que hacen, que su equipo está volcado totalmente con el proyecto, que cree en lo que hace y por eso trabajan codo con codo por el éxito de la empresa.

La gente no compra lo que uno hace, compra el por qué uno lo hace.

Y ejemplificó esta teoría con la historia de Samuel Pierpont Langley, que lo tuvo todo para inventar el primer artefacto volador pero le ganaron la batalla los hermanos Wright, precisamente porque creían firmemente en lo que estaban haciendo y su pasión les llevó a conseguir el éxito. Langley tenía la motivación equivocada.

Hizo referencia a la ley de difusión de la innovación es que si uno quiere tener éxito en el mercado o la aceptación masiva de un producto en el mercado, no puede tenerlo hasta que no alcance este punto de inflexión, entre el 15 % y el 18 % de penetración en el mercado y entonces el sistema cede.

En Ahern, en sólo tres años han conseguido que el 42% de los asociados de ANAPAT confíen en ellos y de cada 100 plataformas que entraron en el mercado español el año pasado, más de 10 fueron suyas.

¿Por qué?

“Porque no amigos, no todos los que vendemos plataformas elevadoras somos iguales. Eso sería como decir que todos los que estáis aquí, todos los que alquiláis plataformas sois iguales”, concluyó el Sr. García.

MAQEL

PODEIS ESPERAR DE MAQEL COMPROMISO Y VOCACIÓN DE CONTINUIDAD CON JLG

Antonio Gómez de la Vega, Director de Maqel, mostró su alegría por estar de nuevo en el sector, ya que Antonio lleva en el sector de la maquinaria más de 20 años trabajando con JLG, y ha pasado por varios cargos a lo largo de este tiempo que le han dado la experiencia con la que cuenta ahora: sector financiero, venta de nuevo, venta de usado, alquiler, post venta, y como distribuidor ahora.

Mostró la primera máquina de JLG, que actualmente está en EE.UU.

Antonio Gómez de la Vega estuvo trabajando en JLG durante 15 años, una parte en España y otra en Bélgica; ha trabajado como alquilador en RiRent en Holanda, y cerrando el círculo, vuelve a trabajar con JLG como distribuidor en Maqel para España y Portugal.

“JLG es líder mundial desde hace 50 años en elevación”, explicó el Sr. De la Vega, “gracias a su amplia gama de productos, desde low level access hasta una de las máquinas más altas del mercado, la 1850 SJ”.

Destacó el carácter innovador de JLG, su apuesta por la innovación, desarrollo y sobre todo seguridad.

Maqel es el distribuidor de JLG para España y Portugal desde hace 6 años.

“Lo más importante es que tenemos vocación de continuidad de JLG” aseguró Antonio Gómez de la Vega.

Presentó a su equipo en sus instalaciones en Leganés, con equipo comercial, técnico y de marketing.

“De Maqel podéis esperar una gama amplísima, recambios originales, un excelente servicio técnico tanto en España como Portugal, podéis esperar mercado usado y podéis esperar financiación”, concluyó el Sr. De La Vega.



SOCAGE IBÉRICA

ESTABILIZACIÓN AUTOMÁTICA DE SERIE

En la 28ª Convención de ANAPAT, Socage resaltó la estabilización automática de serie en sus máquinas como valor añadido para seguridad, productividad y rentabilidad en sus máquinas.

Jesús Casín, Director General de Socage Ibérica, hizo una dinámica presentación sobre las ventajas de la estabilización de la Serie SPEED en sus máquinas, y cómo este sistema será el que marque el futuro de las plataformas sobre camión en el futuro.



ma sobre camión. Hay muchas ocasiones que la gente a la hora de estabilizar no lo hacen de forma adecuada, con los riesgos que eso conlleva.

“Por eso desde Socage queríamos demostrar el compromiso de la marca con la seguridad y hemos incluido la estabilización automática de serie en toda la gama. Eso proporciona al cliente mayor seguridad, más precisión (porque se hace de forma automática), es más sencillo, y todo ello aumenta la productividad, al evitarse esas pérdidas de tiempo de comprobaciones visuales de si la máquina está o no estabilizada”, explicó el Sr. Casín.

“Cuando un operario va a trabajar con una de nuestras máquinas sólo tiene que pulsar un botón, incluso estando en la cesta, así consigue estabilizar la máquina automáticamente de forma segura, sencilla y rápida para comenzar a trabajar”, aseguró el Sr. Casín.

En Socage desarrollamos nuestros equipos con la seguridad como principal premisa, por lo que con la estabilización automática se evitan errores del operador.

Si la plataforma está en un terreno con desnivel

Incluso estando en desniveles, la máquina se nivela automáticamente de la misma mane-

El objetivo de Socage desde el principio fue claro: “Fabricar las plataformas sobre camión más productivas del mercado con la mejor estabilización”.

El Sr. Casín resaltó el periodo de cambios que ha atravesado el sector y cómo en este periodo Socage ha aprovechado para desarrollar la estabilización automática de serie en toda la gama y los estabilizadores verticales, para no requerir más espacio de trabajo que el del propio camión.

“Algunas innovaciones hacen la diferencia y cambian las tendencias de un sector”, dijo el Sr. Casín, “ojalá nosotros hayamos creado tendencia y esto marque un antes y un después para el sector. Porque el valor de la innovación no está en evitar que te copien, sino en conseguir que todos te quieran copiar”.

El objetivo de Socage sobre todo es reforzar la seguridad del que va a utilizar la platafor-



ra, incluso superando fácilmente los desniveles del terreno. Estabiliza en más lugares y de manera más rápida y segura.

España es un país donde se trabaja en algunos sitios con mucho desnivel, y la seguridad tiene que primar por encima de todo, por eso es tan importante este sistema de Socage de serie.

Algo también han incluido de serie el cierre automático de la parte aérea. El nuevo diseño posibilita un mejor y más cercano posicionamiento de la PEMP.

Nivelar con un solo "CLICK"

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

te, un cierre con total seguridad, precisión y comodidad del operador.

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

El acabado SPEED en las plataformas Socage aumenta la seguridad y facilita el correcto uso de la maniobra de estabilización. Todos los modelos de la gama SPEED incorporan en su configuración de serie el cierre automático de la parte aérea y la estabilización automática, incluso desde la cesta. Otra importante ventaja es que no se daña la superficie donde se trabaja, al ser estabilizadores verticales.

Esta importante evolución supone un gran avance para la seguridad, correcta ejecución de la maniobra de estabilización de la plataforma incluso en desniveles y el uso en general de la misma.

GLOBAL CARRETILLAS

HELI ES LA ELECCIÓN EN CARRETILLAS MÁS INTELIGENTE PARA ALQUILADORES

Durante la 28ª Convención de ANAPAT, Gustavo Toledo, Director de Global Carretillas, importador de HELI para España, presentó a todos los alquiladores de plataformas sus carretillas HELI, de dónde proviene la empresa y las novedades que han sacado al mercado, haciendo hincapié en que disponen de stock en carretillas y transpaletas de entrega inmediata, y en mes y medio, contarán con plataformas de tijera eléctricas de esta marca china.

HELI es el séptimo fabricante a nivel mundial, por sí mismo, sin fusiones de varias marcas. Uno de los fabricantes más antiguo de China, la empresa cuenta más de 64 años. Se funda en 1958 en Hefei, al oeste de Shanghai. HELI lleva más de 55 años fabricando carretillas elevadoras. Fabricaron la primera carretilla y la primera eléctrica en 1985.

En 2021 HELI fabricó más de 260.000 máquinas. Llevan 31 años siendo fabricante número uno en China. Son fabricante y marca, con más de 2000 patentes propias. Su Departamento de I+D cuenta con más de 1000 personas.

Fueron el primer fabricante chino en exportar máquinas a Europa en los 80. De hecho, como anécdota, el Sr. Toledo comentó que siguen suministrando recambios para unidades anteriores a 1994.

Desde 2014 cuentan con una filial propia, HELI EUROPE, situada en el norte de Francia, desde donde se suministran todos los recambios en 24 horas.

Global Carretillas es importador de HELI desde 2015.

El Sr. Toledo recalcó la importancia que para ellos tiene el servicio post venta, como pilar fundamental de una venta. Cuentan con personal para dar tanto soporte técnico como recambios, directamente y sin intermediarios.

FABRICACIÓN Y FACTORES DE COMPETITIVIDAD

"Nuestra competitividad se basa en el volumen de producción en una sola ubicación", explicó el Sr. Toledo, "y en la fabricación propia de un número muy elevado de los componentes de sus máquinas".

Fabrican tanto chasis, como mástiles, puentes de dirección, transmisiones completas, etc. Y por ello, explicó el Sr. Toledo, les permite ser competitivos en precio, con un nivel de calidad máximo, con un precio y plazo de suministro de recambio de suministro sumamente competitivo.

Además, fabrican componentes como asientos, frenos de mano y otros, incluso para otras marcas. Tienen colaboraciones estratégicas con conocidos fabricantes como ZF, CATL, Zapi, etc.

Resumió en 10 puntos las ideas principales de por qué los clientes confían en HELI:

- Amplia gama, con modelos diesel, TT, eléctricas, interior, tractores, plataformas, etc.
- Inmejorable relación calidad/ precio.
- Cobertura en toda España.
- Fabricante top 7 mundial.
- Amplio stock de recambios en Europa.
- Reducido coste operacional.
- Cercanía y profesionalidad.
- Maquinaria de probada fiabilidad en alquileres.



- Fácil mantenimiento.
- Soluciones financieras.

El Sr. Toledo explicó el sistema FICS: Sistema de gestión de flotas de HELI

HELI ha desarrollado un sistema de gestión de flotas propio denominado FICS (opcional en cualquier carretilla frontal o retráctil, también en plataformas elevadoras).

Se desarrolla basándose en tres áreas, una operación más segura, una eficiencia mejorada en los procesos y una operación más rentable. Es configurable por bloques.

Se gestiona vía intranet de acceso privado.

Se puede controlar la ubicación de la carretilla, su estado, situación del mantenimiento o fallos detectados, estado de la batería, etc.

Igualmente sirve como gestor del uso, con acceso de usuarios por tarjeta con control de actividad, detección de golpes, sobrecarga o exceso de velocidad.

Concluyó recordando a los asistentes que disponen de maquinaria en stock para entrega inmediata.

HAULOTTE IBÉRICA

HAULOTTE IBÉRICA ES SERVICIO



Iván Morodo, Director de Haulotte Ibérica, habló en la 28ª Convención de ANAPAT sobre lo que más caracteriza a Haulotte Ibérica: “Haulotte Ibérica es servicio”, explicó el Sr. Morodo.

Haulotte Ibérica se ha volcado en una estrategia de servicio, para ofrecer a los clientes lo que se merecen.

En Haulotte Ibérica entienden que el servicio es un imperativo de marca, un compromiso a largo plazo.

“Nosotros diseñamos máquinas, las fabricamos, las distribuimos, con un gran equipo, como Javier Correas y Javier Requejo, que son parte del equipo comercial. Entendemos el servicio como una proposición de alto valor añadido y sabemos que el futuro del sector pasa por dar un buen servicio”, explicó el Director de Haulotte Ibérica.

Haulotte cuenta con 6 fábricas, 4 de ellas en Europa. Disponen de 20 filiales.

Para Haulotte Ibérica dar un buen servicio es: destinar recursos, personas y talento.

Presentó a su equipo:

Service Manager: Luis Pérez.

Director de Operaciones y formación: Javier Zarelli.

Jefe de Taller/Formador: José Manuel Hernández

Técnicos de campo: Javier Serrano, Angel Sande, Leonardo Orrego y una persona más que tiene que entrar.

Técnicos de taller: Daniel Cabrera y Daniel Salado

Coordinador de servicio: Charo López.

Repuestos: Raúl Escamilla y David Ballesteros

Planificación: Inma Sanchidrián, Noemí Pérez y Yolanda Fernández

Cuentan en total con 25 técnicos a nivel nacional, gracias a los 11 service providers.

“Todo este equipo nos permite ser más ágiles, llegar antes, y dar un servicio de calidad a los clientes”, continuó explicando el Sr. Morodo.

ACTIVIDADES SERVICIO 2021

Han tenido un total de 2230 actividades: 310 intervenciones de garantía; 700 repara-



ACTIVIDADES SERVICIO 2021

- 2230 Total Actividades 2021
- 310 Intervenciones en garantía
- 700 Reparaciones de Campo
- 170 Reparaciones Taller
- 65 Second Life
- 45200 Piezas entregadas
- Plazo entrega 24-48 horas
- Ratio entrega 95%



ciones de campo; 170 reparaciones en taller y 65 Second Life.

Se han entregado 45.200 piezas en un plazo de entrega de 24/48 horas, con un ratio de entrega del 95%.

SECOND LIFE

Dentro de los servicios que ofrece Haulotte, se encuentra el programa SECOND LIFE, darle una segunda vida a la máquina. Recondicionan las máquinas de un 50% incluida la mano de obra y le dan una segunda vida a la máquina y el retorno de la inversión generalmente son 6 meses. Incorporan una placa que se vea que es Second Life.

Han renovado:

- 25 unidades HA32PX
- 5 unidades de HA26PX
- 15 unidades H12/15/18SX
- 10 unidades HA18/20
- 10 unidades Star 10

Haulotte ha lanzado una página llamada MYHAULOTTE, en donde el cliente puede encontrar todos los servicios de Haulotte en un click.

Algunos de los servicios que se encuentran dentro de MyHaulotte son:

- Centro de notificaciones: con integración de los datos SHERPAL.
- Tienda de piezas originales: intuitivo y fácil
- Inspecciones periódicas con alertas de recordatorio
- Solicitud de mantenimiento
- Inventario de flota
- Datos telemáticos
- Campañas de seguridad
- Biblioteca técnica.

SHERPAL

Sherpal es la telemática de Haulotte de datos principales, el control que aporta valor al servicio.

Con el nuevo programa contará con datos avanzados, como códigos de error de la máquina, alertas de mantenimiento, indicador de baterías, indicadores del motor,

comportamientos inseguros o actividades detalladas.

Te puedes anticipar y programar todas las actividades. Puedes ver si la batería se cargó el día anterior o no, te indica si el filtro de partículas está a punto de congestionarse y te puedes anticipar y evitar averías, etc.

El Sr. Morodo reiteró la apuesta de Haulotte por las máquinas eléctricas, como un camino de no retorno. A la Convención llevaron una tijera eléctrica HS 18PRO y dos brazos. Resaltó el comportamiento todo terreno y de exterior incluso siendo máquinas eléctricas con un alto rendimiento.

La tijera HS 18 PRO tiene una capacidad de 750 kg, 3 niveles distintos de carga, se puede cargar en 24 horas, como una tijera normal, en 3 horas, o incluso con un extender.

Tiene una cesta de 7,40 m.

“Estamos ofreciendo productos disruptivos y más eficientes”, dijo el Sr. Morodo.

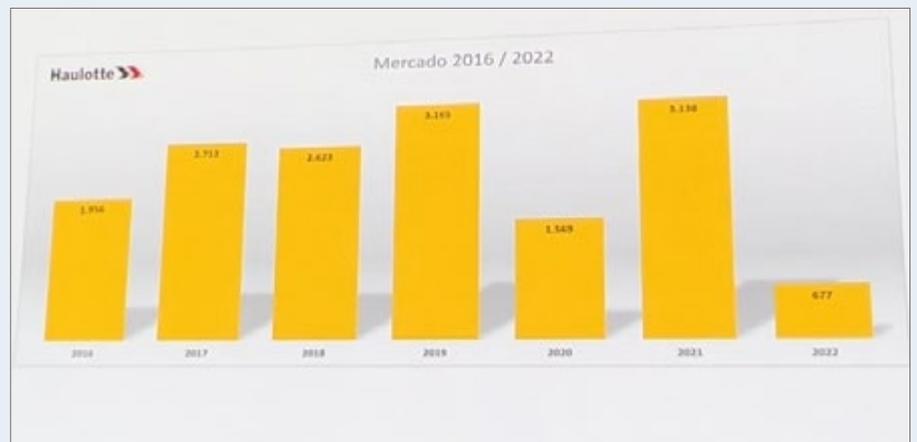
Explicó la nueva gama de Low Level Access, en la que Haulotte ha entrado hace poco, con plataformas de empuje manual y gama autopropulsada.

Hablando del mercado, el Sr. Morodó mostró una gráfica de la venta de maquinaria en los últimos años.

Según el gráfico, las ventas fueron las siguientes:

- 2016: 1956 máquinas.
- 2017: 2712 máquinas.
- 2018: 2623 máquinas.
- 2019: 3165 máquinas.
- 2020: 1169 máquinas.
- 2021: 3138 máquinas.
- 2022: En lo que va de año, 677 máquinas.

En cuanto a la tendencia de máquinas eléctricas o diesel, la tendencia es hacia máquinas eléctricas, aunque las diesel siguen teniendo mercado. En el siguiente gráfico se muestra la tendencia desde 2016 a 2022, y se ve un claro aumento de las máquinas eléctricas, teniendo en cuenta que han entrado en España muchas tierras eléctricas en los últimos años.



SPONSORS



AHERN IBÉRICA



CEMA BATERÍAS



EASYALQUILER



ECOBAT



EQUIPZILLA



ESE ERRE



GENIE



HAULOTTE IBÉRICA



HELI



IMPLASER



LGMG



LOGICAL RIOJA



MANITOU



MAQEL



MOVEX



PALFINGER



PLATAFORMAS MOYMA



PRAMAC



RB COMPONENTES



RIWAL



SOCAGE IBÉRICA



TOTAL ENERGIES



TRACKUNIT



TRANSGRÚAS / MULTITEL PAGLIERO



TVH



VERTIMAC



XCMG IBÉRICA

AHERN IBÉRICA

PLATAFORMA DINO 280 RXT

El brazo articulado más alto de su gama, el DINO 280RXT es ligero con una excelente capacidad de adaptación a cualquier pendiente y un rendimiento superior del brazo. Cuenta con una 28 m de altura de trabajo máxima, ofrece un alcance máximo de 16 m y puede levantar hasta 230 kg. Los estabilizadores ofrecen una mayor estabilidad y su baja presión sobre el suelo hacen que este modelo sea ideal para terrenos irregulares y superficies blandas.

MAEDA 285C

Minigrúa que cuenta con un radio de 1,4 metros y cuenta con una pluma de cinco secciones de forma pentagonal de 8,6 m con telescopio secuencial de máxima potencia. Puede manejar 150 kg en su radio máximo de 8,2 metros, o levantar 550 kg con la pluma completa a una altura de nueve metros, o un radio de cuatro metros con una altura de ocho metros.

SNORKEL S3010P

El minielevador de tijera Snorkel S3010P es un producto innovador que proporciona una manera rentable de trabajar con seguridad en interiores a bajas alturas.

Diseñado para soportar las demandas de los sitios de construcción y de la industria de alquiler, el Snorkel S3006P es un minielevador de tijera robusto de uso sencillo y fácil de mantener. El S3010P puede elevar 240 kg a una altura de trabajo de 5,0 m.

SNORKEL S3370RT

Plataforma de tijera diésel con unas dimensiones compactas, con una altura máxima de trabajo de 12 m y una capacidad de 454 kg., que ofrece un excelente rendimiento en cualquier superficie y trabajo. Dispone además de serie de una extensión de plataforma desplegable que aumenta considerablemente el área de trabajo y unos gatos estabilizadores con nivelación automática para poder adaptarse a cualquier tipo de desnivel.



MANITOU

200 ATJ

Plataforma articulada con una Altura de trabajo de 20.35 m y una capacidad plataforma 230 kg. Su cesta de 2,1 m x 0,8 m ofrece una amplia zona de trabajo al operario. Se ha desarrollado un sistema de gestión hidráulica del régimen motor para reducir el nivel de ruidos y el consumo de carburante. Su consola ergonómica la convierte en una máquina apreciada en las obras por su rapidez y su manejo.

MAN'GO 12

Plataforma elevadora articulada MAN'GO 12 está dedicada sobre todo al alquiler. Esta gama ofrece una plataforma térmica con un diseño innovador. Ligera y muy compacta, facilita los desplazamientos, incluso en los lugares más estrechos, y satisface las necesidades de elevación gracias a su rendimiento de última generación.



HAULOTTE IBÉRICA

PLATAFORMA ARTICULADA, GAMA PULSEO, SIGMA 16 PRO

Cuenta con una altura de trabajo de 15,7 m y una capacidad de carga de 230 kg. y dos operadores. Movimientos simultáneos y versatilidad interior y exterior en suelo firme. Brazo con rotación horizontal que permite el acceso a los lugares más inaccesibles (modelo PRO)

PLATAFORMA ARTICULADA HA120 PX

Cuenta con una altura de 12,4 m y una capacidad de carga de 230 kg.

Excelente manejabilidad en zonas con obstáculos, radio de giro estrecho. Rotación de la torreta



PLATAFORMA TIJERA ELÉCTRICA GAMA PULSEO: HS 18 PRO

Plataforma con 18 m de altura de trabajo y capacidad de carga de 750 kg (4 personas), eje oscilante para una buena adherencia al suelo, transmisión con bloqueo diferencial manual para capacidades francamente remarquables. Mantenimiento 100% eléctrico, con un funcionamiento limpio y silencioso. Polivalente: opera tanto en interior como en exterior.

Con una altura de trabajo de 11,9 metros, las plataformas Man'go 12 pueden acomodar hasta 2 personas (230 kg máximo). Sus características la convierten en una máquina de referencia para los operadores que desean trabajar al aire libre en condiciones óptimas de comodidad y seguridad.



SOCAGE IBÉRICA

SOCAGE forSte 20D SPEED, innovadora plataforma sobre camión de doble articulación; con el acabado SPEED que evoluciona el mercado con la incorporación de serie de la estabilización automática.

Capaz de llegar a una altura de trabajo de 19,60m y un alcance lateral de 8,70 m; con una capacidad de carga de 225 kg o 300 kg.

SOCAGE forSte 14T SPEED plataforma sobre camión telescópica con estabilización automática de serie. Capaz de llegar a 14,20m de altura de trabajo y 9 m de alcance lateral, con una capacidad de carga en la cesta de 230 kg. También incorporan la estabilización automática de SOCAGE de serie, SPEED H+H.



HELI

**Carretillas Térmicas
CPCD50-XC11H de 4-5 T**

Capacidad de 5000 kg a 500 mm y hasta 6 m de altura de elevación.

**Carretillas Térmicas
CPCD50-KU20RH – 1-3.5 T**

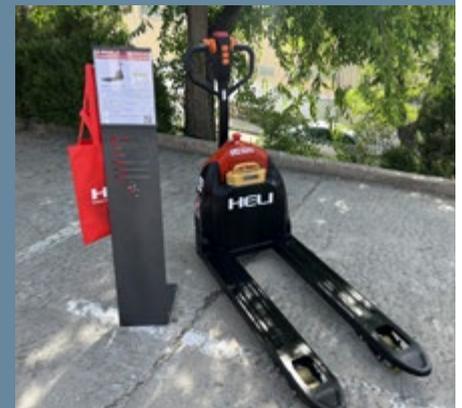
Capacidad de 2.500 kg a 500 mm y hasta 6 m de altura de elevación

**Carretillas Eléctricas CPD25-GB" LI-M
Serie G2 2-3,5T**

Capacidad de 2.500 kg a 500 mm y hasta 7,5 m de altura de elevación. Batería de litio y carga en 2 horas.

Transpaleta CBD15/20 LI2 con batería de Litio y gama de 1.5 / 1.8 / 2 Tn

Totalmente eléctrica e ideal para sustituir a transpaletas manuales. Se carga en solo 3 horas.



MAQEL

PLATAFORMA DE TIJERA ELÉCTRICA JLG ES1932

Cuenta con una altura de trabajo de 7.62 m y una capacidad de carga de 230Kg. Alimentación eléctrica con cero emisiones y funcionamiento en interiores prácticamente sin ruido. Se puede usar tanto en interiores como en exteriores, para satisfacer todas sus necesidades.

PLATAFORMA ARTICULADA JLG EC520AJ

Plataforma eléctrica de 18 m de altura de trabajo y con una capacidad de carga de 250 kg.



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

Movicarga recibe una obra de arte increíble de Implaser con Folytiton

Implaser, como empresa dinámica y disruptiva que es, se ha embarcado en un proyecto precioso para ayudar a artistas a dar a conocer sus obras.

En cada evento al que han acudido han tenido la gentileza de regalar o sortear una obra de arte de uno de los artistas con los que colabora.

En esta ocasión, Macarena García Oliver, Directora de Movicarga, ha sido la afortunada en recibir una de sus obras.

OBRA GRÁFICA VOLUMEN CABEZAS, de Antonia Santolaya.
Medidas 30x40 cm



"Quiero agradecer a Implaser a través de FOLYTITON, el increíble detalle de regalarme una obra de arte con tanto carisma, personalidad y belleza. No cabe duda de que los empresarios que van más allá de su quehacer diario e intentar ayudar a los demás merecen un homenaje ellos mismos, por su generosidad y altruismo. ¡Os felicito una vez más a Implaser por esta iniciativa y espero que mucha gente se anime a comprar obras on line!" comenta Macarena García.

Entra en www.folytiton.com y encarga tu obra.

Os contamos un poco esta iniciativa: FOLYTITON quiere poner al autor en el centro, trabajan mano a mano con los autores seleccionados.

Le proponen hacer una serie de obras y con ellas trabajar para llevarlas a los soportes seleccionados.

Es fundamental que la calidad de los materiales y de la impresión salga en perfectas condiciones, para que estén a la altura de su increíble selección de autores.

POR QUÉ EL NOMBRE FOLYTITON

Algo de Historia...

La Folie Titon fue construida en 1673 por Maximilien Titon como casa de campo. Situada originalmente en la Rue de Montreuil, formaba

una magnífica vivienda cuyos techos habían sido pintados por Charles de la Fosse. Comprada en 1765 por Jean-Baptiste Réveillon (minorista de papeles pintados), la convirtió en una fábrica de papel pintado, y ya en 1784 recibió el nombre de "Real Fábrica de Papel Pintado".

Los jardines de su fábrica fueron el escenario desde donde el primer globo aerostático, diseñado por los hermanos Montgolfier, se elevó por primera vez en 19 de octubre de 1783.

Más tarde, el 28 de abril de 1789, la fábrica fue incendiada por los trabajadores debido a la reducción de salarios, en lo que sería un preludio de la Revolución francesa. Así, Réveillon se exilió a Inglaterra, tras vender su negocio a la firma Jacquemart & Bénard.

FOLYTITON, rinde homenaje a este hecho histórico y nos traslada fonéticamente a la misma sonoridad original, construyendo de esta forma una marca única.

Su propuesta es llevar la obra de autores a las paredes de hogares en forma de papel pintado, mirillas, paños y láminas de edición limitada, para luego ir avanzando hacia lugares públicos, oficinas... sin parar de investigar nuevas aplicaciones o materiales para seguir ofreciendo productos de este tipo de decoración a sus clientes.





RAISING THE STANDARDS

PLA **TFORM**
B A S K E T

www.platformbasket.com



Made in Italy



ASISTENTES CONVENCIÓN DE ANAPAT













eWORKER

Gama telescópicos eléctricos

Seguridad y respeto por el medio ambiente

La investigación constante de soluciones y tecnologías innovadoras específicas para satisfacer las exigencias de los clientes ha impulsado a Merlo S.p.A. a la realización de una gama exclusiva de manipuladores telescópicos respetuosos con el medio ambiente, alimentados totalmente con baterías eléctricas.

Se trata de máquinas diseñadas para eliminar completamente los niveles de ruido y las emisiones contaminantes, aumentar la maniobrabilidad en los espacios limitados y reducir al máximo los costes de explotación.

La nueva gama de modelos eléctricos es el instrumento ideal para las aplicaciones en lugares cerrados como establos, almacenes de materiales, industrias y ambientes subterráneos, garantizando la operatividad y la tracción incluso en todoterreno para las exigencias de las municipalidades, la agricultura, la construcción y los vertederos.

CONVENCIÓN ANUAL DE AECE

Más de 200 empresarios de las carretillas unidos por el sector

¿TODAVÍA NO ERES SOCIO? HAZTE UN FAVOR Y ASÓCIATE

AECE celebró su Convención anual en Madrid los días 3, 4 y 5 de mayo. Comenzando con un torneo de golf, Asamblea, charlas técnicas y networking durante 3 días muy productivos.

La Asociación de Carretilleros de España, AECE, ha hecho y continúa haciendo un trabajo impecable. Poco a poco se ha convertido en el referente del sector de las carretillas. Los fabricantes, que hasta ahora eran reticentes de formar parte de la asociación, parece que se han dado cuenta de que en AECE, todo el que entra suma y aporta.

Y esto es gracias a una Junta directiva que trabaja muy duro para que el sector mejore. Una Junta dirigida por una persona con un carisma, unos valores, y una personalidad como pocos. Es Luis Manuel de Sancha. Una persona a la que admiro profundamente. Se ha volcado desde el primer día para que todo el mundo se sienta bienvenido en AECE, desde fabricantes, importadores, comercializadores, alquiladores, proveedores o cualquiera que quiera estar.

No cabe duda de que cuando la gente trabaja y tiene inquietud por mejorar cosas, los proyectos dejan de ser un boceto en un papel para convertirse en una realidad.

AECE ya cuenta con 114 Miembros de Pleno derecho y 44 Miembros colaboradores socios. Su crecimiento es continuo.

Sin duda, otra de las personas que merece una mención especial es Juan Pablo Viniestra. Aparte de ser un gran jugador de golf, como nos ha quedado claro después de la Asamblea, Juan Pablo reúne una capacidad de trabajo, unas ideas innovadoras y un conocimiento del sector increíble. Los socios deben sentirse muy orgullosos de tenerle como secretario de la Asociación.

Es hora de que todos los que forman el sector de las carretillas y no están todavía en AECE, den un paso hacia delante y se hagan socios. No es tiempo de medias tintas. Es un hecho que AECE trabaja por y para el sector y lo ha demostrado sobradamente. Se han conseguido muchas cosas y la lista de "TO DOS" está plagada de nuevos proyectos.

Como dijo su Presidente, AECE es el foro para la puesta en común de las ideas, y AECE es la casa común de los carretilleros, integran-

do a todos: fabricantes, importadores, concesionarios alquiladores o talleres.

En su discurso de apertura, Luis Manuel de Sancha hizo alusión a la frase de Churchill que dice que "muchos miran al empresario como el lobo que hay que abatir, otros lo miran como la vaca que hay que ordeñar y muy pocos lo miran como el caballo que tira del carro". Destacó la figura del empresario y el poco nivel político que sufrimos, junto con unos sindicatos que ahogan al empresario en vez de caminar a su lado.



Luis de Sancha y Juan Pablo Viniestra



Junta Directiva





Alentó a cada socio a traer un nuevo socio, para seguir creciendo.

En la Asamblea quedó claro que el sector goza de buena salud, las ventas en 2021 superaron todas las expectativas como muestra la imagen.

Mercado: Información sobre la Evolución del Mercado en el 2022.

Ventas (Estadísticas WITS)

2021

Contrapesadas Térmicas	6.430	323%
Contrapesadas Eléctricas	9.950	87%
Total Contrapesadas	16.380	139%
Interior con conductor andando	31.900	
Interior con conductor montado	2.720	
Total Interior	34.620	95%
Total Mercado 2021	51000	107%

Fuente: Cuadernos de Logística

PONENCIAS



Rafael Duyos



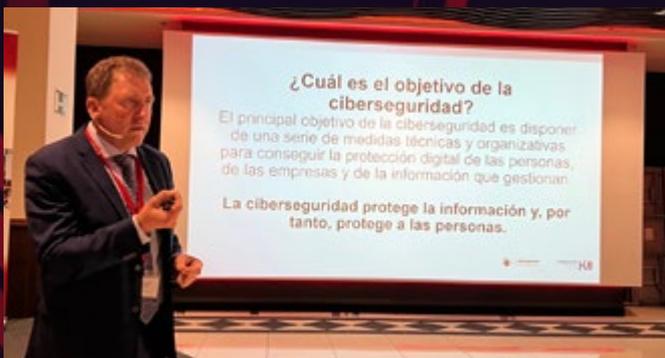
Javier González



Fernando Velasco



Borja Fernández



Tomás Castro



Alberto Fernández

Dijeron una frase muy acertada durante la exposición: “El trabajo va bien, pero el negocio va mal”. El sector está viviendo la crisis inflacionista, la falta de materias primas, aumento de costes, guerra de Ucrania, reducción de márgenes y demás amenazas a las que nos enfrentamos y son con las que hay que lidiar.

Hay que tener en cuenta que la caída del PIB en el año 2020 fue de un -11%.

Las previsiones de los PGE del gobierno para 2021 era crecimiento del 9,8 %.

Hasta 2023 no se recuperará el PIB Perdido por la pandemia.

Pero el sector es optimista, las expectativas son buenas, el trabajo continúa y los fondos europeos darán un empujón a la economía.

AECE ha contado en esta ocasión con la inestimable presencia de empresas que han patrocinado el evento. TVH ha sido Sponsor Premium.

Como patrocinadores Oro: Maqel, Gestionbat y Heli.
Como patrocinadores Plata: Eternity, ACL Baterías, Implaser, Vertimac, Gri Fit, RB Componentes, Bolzoni, Pramac y Haulotte.

Se aprobaron las cuentas anuales, se presentó el presupuesto para 2022, y se nombró a la nueva Junta Directiva, formada por:

- Presidente: Luis Manuel de Sancha (Director de Alcamar)
- Vicepresidente: Manuel Prats Filgueira (Alfaland)
- Tesorero: Miguel Manzano Fernández (Carretillas Mayor)

- Vocal: José Luis Torres Jiménez (Cedecar Service)
- Vocal: Ángel Iglesias Zamorano (GAM Soluciones)
- Vocal: Antonio Sánchez (Technigals Industrial)
- Vocal: Luis Ángel Salas Manrique (LoxamHune)
- Vocal: Carlos Jordá Nogales (Mateco España)
- Vocal: Javier Lertxundi (Pegamo)
- Vocal: Gustavo Toledo Lobo (Global carretillas elevadoras – Heli)
- Vocal: Marcos Blasco Lagunas (Europea de Carretillas)

Juan Pablo Viniestra, continúa en el puesto de Secretario General Ejecutivo.

Además, la Junta Directiva incorporará de inmediato a una mujer de entre las que con mucha valía dirigen compañías de carretillas elevadoras. Es una necesidad contar con esa aportación y se hará de inmediato.

A continuación, los logros de AECE durante este año, así como la propuesta de actividades para este 2022.

PROYECTOS

- Página Web: Webinars Explicativos. Parte General Servicios – Robos Morosidad.
- FP Dual.
- Formación Técnicos
- Manual del Operador. Digitalización
- Formación Operadores conforme a norma 58451
- Plan de Ayuda al Sector



SPONSORS CONVENCIÓN



TVH



MAQEL



RB COMPONENTES



PRAMAC



HAULOTTE



IMPLASER



ACL BATERÍAS



GRI FIT



HELI



VERTIMAC



GESTIONBAT



ETERNITY



BOLZONI AURAMO

PROPUESTA ACTIVIDADES 2022

- Formación Operadores conforme a norma 58451
- Manual del Operador
- Página Web: Webinars Explicativos. Parte General Servicios – Robos Morosidad.
- 26 de mayo – Robos y Morosidad
- 2 de junio – Servicios Generales WEB
- Junio – Manual del Operador
- Formación Técnicos.
- Plan de Ayuda Al Sector
- SERVICIOS

Además, la Convención sirvió para que todos los asistentes participaran de las charlas técnicas con información práctica para todos los asociados en el funcionamiento de sus empresas.

Estas charlas fueron:

“Uso de la Tecnología y las comunicaciones en la empresa: Derechos y obligaciones laborales.” Fernando Velasco (Velasco Abogados)

“Mercado CE, RD 1215 y Matriculación de Carretillas Elevadoras: Modificación del tejadillo, instalación de implementos, modificaciones particulares. Requisitos para la matriculación de carretillas elevadoras y matriculación de una carretilla con enganche.” Alberto Fernández (NEX Ingeniería)

“Kit Digital. Digitalización del Sector” Borja Fernández (Hacemos Cosas)

“La importancia de la ciberseguridad en la transformación digital en un mundo globalizado” Tomás Castro (AEI Ciberseguridad)

Por último, en la Convención se entregaron los premios anuales de 2022 en reconocimiento a la trayectoria profesional de empresarios del sector. Los agraciados de este reconocimiento fueron Luis Fernández García de COSFERLA, recientemente fallecido e Iñaki Urbieta de GAM, que atraviesa un complicado momento personal y al que se le desea toda la fuerza para superarlo. Fueron los momentos más emotivos de la Convención junto con la entrega de la Placa del premio 2021 que no pudo ser entregada, en honor de Asier Ancinas de GIKA MANTENCIÓN que fue recogida por Pilar Mazón.

PREMIOS



TVH se vuelca con el mercado español

Durante la Asamblea de AECE, TVH, como sponsor Premium, dejó clara su apuesta por el mercado español, anunciando que a partir del año que viene TVH será empresa española, con sede en España y Portugal, de cara a estar más cerca de los clientes y dar un mejor servicio, aseguró el Sr. Duyos.

Rafael Duyos, Director de TVH y Javier Fernández, Director de ventas de TVH, realizaron una presentación de las novedades de TVH al mercado español y los nuevos proyectos que están desarrollando.

“Queremos ser un proveedor fuerte para vosotros. Tendremos 9 delegaciones donde tendremos stock y servicio para todos los clientes”, explicó Rafael Duyos.

Javier González, por su parte, explicó cómo desde la web My TotalSource el cliente puede gestionar todos sus pedidos, metiendo la marca y modelo para encontrar cualquier pieza.

Explicaron la aplicación My TVH Link, que es el software que conecta al cliente con TVH para ahorrar tiempo, reducir el riesgo de errores, de fácil manejo; se pueden realizar consultas o pedidos, se gestiona directamente las direcciones de entrega, encuentra imágenes e información técnica, y se envía el formulario de solicitud.

Otro de los servicios que ofrece TVH se denomina GEM One, un sistema telemático que consiste en unos dispositivos mediante los cuales se mejora la eficiencia operativa, ya que colecciona y precisa datos de cada máquina, desde la localización a su uso, independientemente de la marca que sea.



Rafael Duyos



Javier González

conocidos por la Federación Internacional de Acceso Motorizado (IPAF).

TVH University ofrece cursos de formación técnica orientados a la práctica.

Adecuados para vehículos industriales como carretillas elevadoras, manipuladores telescópicos, plataformas elevadoras móviles de trabajo, maquinaria de movimiento de tierras (1-10 t) y tractores.

Por último, hablaron de los programas JALTEST MHE y JALTEST OHW, mediante los cuales se llevan a cabo Mantenimiento periódico y resolución de problemas de flotas de equipos de manipulación de materiales, solución de diagnosis multimarca y multisistema número uno en Europa.

TVH ofrece acceso a toda la gama de hardware de Jaltest MHE y OHW incluyendo el sistema MHE, OHW, el portátil resistente, los cables y los conectores multipuntas.

Características de diagnóstico importantes:

- Identificación de los conectores.
- Detección y borrado de fallos
- Controles, medidas y opciones de reinicio
- Datos de referencia y márgenes
- Función de ayuda e información de soporte

¿CÓMO FUNCIONA?

Instale los dispositivos de seguimiento de GEM One en todas sus máquinas. Estos permiten a GEM One coleccionar y procesar los datos de cada máquina. Obtendrá información e informes sobre sus máquinas a través de la plataforma en línea GEM One. De la localización de cada máquina a su uso, y mucho más. Podrá acceder a estos datos en línea en todo momento, por lo que tiene toda la información que necesita al alcance.

¿Su máquina ya tiene un dispositivo de seguimiento? Entonces, ya casi está lista para GEM One. Conectaremos su rastreador existente a nuestro portal, para que tenga todos sus datos a mano en poco tiempo.



Uno de los servicios que acaparó mayor interés en los asistentes fueron las formaciones técnicas que realiza TVH para sus clientes, y que lleva a cabo mediante cursos webinars.

TVH cuenta con más de 10 años de experiencia impartiendo cursos de formación técnica y sobre todo que sus cursos están re-

Ofrecen conocimientos sobre temas relacionados con la industria, como motores de combustión interna, electricidad y electrónica, hidráulica y electrónica de potencia. Dan clases de formación presenciales y/o paquetes de formación digital.



ASISTENTES CONVENCIÓN AECE

















TECNOLOGÍA HÍBRIDA COMPROBADA

MEJORA TU RENTABILIDAD CON LA GENIE® S®-60 FE

+10%

TASA DE
UTILIZACIÓN

+10%

TARIFAS
DE ALQUILER

-10%

COSTE TOTAL
DE PROPIEDAD



Genie®

QUALITY BY DESIGN

PARA SABER MÁS: GENIELIFT.COM/ES





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



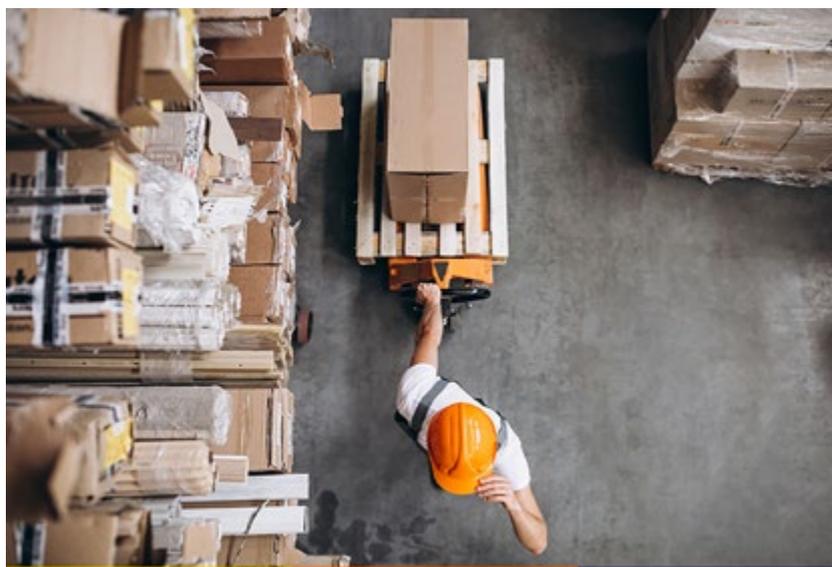
Servicio



Entrega
rápida



Cobertura
Mundial



MÁS INFORMACIÓN

900 92 92 50 // parts@riwalcom





Nueva generación

La nueva generación de tijeras elevadoras LGMG llega al mercado

LGMG ha lanzado recientemente al mercado internacional la nueva generación de tijeras elevadoras con los estándares CE y ANSI. La altura de la plataforma cubre desde los 5.8m hasta los 14m y la capacidad de carga desde los 230kg a los 450kg. Esta nueva generación se ha desarrollado de conformidad a los puntos críticos en la industria y los requerimientos de los clientes para maximizar el rendimiento de las tijeras LGMG.

La nueva generación de Tijeras es apta para su uso interior y exterior, permitiendo a dos operarios trabajar en la plataforma en su uso interno y a uno en el exterior, lo cual está más en sintonía con los requisitos de los lugares de trabajo y el índice de utilización de dichos equipos. El panel de control en el chasis utiliza un display de 17 cm lo que hace que la resolución de problemas y su operativa sean

“

La altura de la plataforma cubre desde los 5.8m hasta los 14m y la capacidad de carga desde los 230kg a los 450kg. Esta nueva generación se ha desarrollado de conformidad a los puntos críticos en la industria y los requerimientos de los clientes para maximizar el rendimiento de las tijeras LGMG

”

LA NUEVA GENERACIÓN DE TIJERAS ES APTA PARA SU USO INTERIOR Y EXTERIOR

más fácil y conveniente. Viene asimismo dotada de soporte multilinguaje y los módulos bluetooth para control remoto están disponibles como opción.

La concordancia entre los componentes clave de la segunda generación es también superior. Los componentes de desgaste rápido, la mayoría de los componentes hidráulicos y eléctricos son todos intercambiables tales como mandos, cargadores, y motores. Es fácil y común para los técnicos de servicio realizar el mantenimiento de manera habitual y beneficiarse de ello en la operativa diaria con ahorro de costes. Todas las alturas de la gama de producto han actualizado el diseño de los componentes de la bandeja y han mejorado la disposición de los componentes para tener más espacio y mejor acceso a la zona de servicio. La instalación y colocación aparte de determinados componentes eléctricos con cubierta minimiza la posibilidad de impactos del agua en el rendimiento de la máquina.

Además, todas las tijeras de la nueva generación tienen la opción de baterías en litio lo cual está 100% libre de mantenimiento, con un tiempo de carga inferior y una duración mucho más larga. Las Tijeras LGMG eléctricas han ganado una excelente reputación tanto en el mercado doméstico como internacional por su fiabilidad para desempeñar trabajos en diferentes condiciones climáticas



ADEMÁS, TODAS LAS TIJERAS DE LA NUEVA GENERACIÓN TIENEN LA OPCIÓN DE BATERÍAS EN LITIO LO CUAL ESTÁ 100% LIBRE DE MANTENIMIENTO, CON UN TIEMPO DE CARGA INFERIOR Y UNA DURACIÓN MUCHO MÁS LARGA

y su facilidad para operar. LGMG siempre ha aportado el mejor valor a sus clientes con nuestra innovación técnica y la nueva generación de tijeras va a suponer incluso una mejor experiencia. ¡Ya están disponibles desde ahora!

ESPECIAL PLATAFORMAS SOBRE ORUGAS



Vertimac

ARTURO MALDONADO, TERRITORY MANAGER DE VERTIMAC PARA ESPAÑA & SUR AMÉRICA

Mov.- ¿Con qué gama de plataformas sobre orugas cuenta su empresa?

Vertimac es distribuidor para Europa en exclusiva de NAGANO, marca japonesa de gran reconocimiento internacional desde hace varias décadas.

La gama de plataformas de oruga son de Brazo diesel tanto articulado como telescópico desde 9 m hasta 20 m.

NAGANO 09AC - Oruga de Brazo Articulado Diesel 9 m (modelo compacto).

NAGANO S15AUJ - Oruga de brazo telescópico diesel 15 m

NAGANO 20ATUJ - Oruga de brazo articulado diesel 20 m

NAGANO Z11AUJ - Oruga de brazo telescópico diesel 11 m (Minería/Túneles)

Mov.- ¿Qué novedades han presentado este año? ¿Nos puede comentar las características principales de este modelo?

Las dos grandes novedades son los modelos NAGANO 09AC, oruga de 9 m, la cual por sus dimensiones reducidas y características permite transportar en un pequeño remolque y trabajar en aquellos lugares muy especiales.

Y la segunda gran novedad es el brazo telescópico de 11 m con plataforma, no ceta, de grandes dimensiones y rotación 360 grados, que es la máquina ideal y "exclusiva" para trabajos dentro de túneles o Minería. Esta es la máquina que cualquier empresa del mundo necesita para desarrollar trabajos de altura con seguridad en espacios muy duros.

Mov.- ¿Qué modelo es el más demandado y por qué?

El modelo más demandado es el brazo diesel de 9 m NAGANO 09AC. Desde que los recibimos se ha convertido en el TOP VENTAS, y ya estamos haciendo los nuevos pedidos

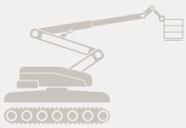
para seguir entregando a nuestros clientes. En España pronto se podrán ver trabajando.

Mov.- ¿Cuánto se ha encarecido el plazo de entrega? ¿Cuáles son las principales razones? ¿Falta de materiales y guerra de Ucrania?

En VERTIMAC no hay problemas de stock, desde hace varios años vamos haciendo pedido, el último de 200 máquinas, y los plazos de entrega hasta el momento se cumplen. Disponemos de todos los modelos y repuestos para entrega inmediata. Ahora debe entrar otro gran pedido de 150 unidades Nagano, por lo que si quieren equipos de entrega inmediata, en VERTIMAC disponemos de ellos.

Mov.- En su opinión, ¿cómo puede mejorar esta situación?

Lógicamente los acontecimientos globales nos afectan a todos, de una manera u otra, pero pensamos que una vez se supere la crisis de los contenedores, todo volverá a seguir al ritmo anterior.



Mov.- ¿Cómo trabajan con el cliente el tema del Coste Total de los Productos?

Ahora que todos los precios suben, es cuando el cliente analiza que la calidad vs precio es muy importante, pero hay que analizar que muchas máquinas tienen menos vida por lo que la rentabilidad es menor. Es donde las máquinas Nagano superan a las demás máquinas de oruga con su mismo perfil de uso. Ante la falta de repuestos, lo ideal es disponer de máquinas que no den 'problemas' y en ese sentido NAGANO hace máquinas que no dan 'guerra'. Por lo que si la máquina no se rompe, no necesita piezas nuevas, dando como resultado una máquina que dura mucho más tiempo sin invertir nada de tiempo ni dinero.

Podemos decir bien orgullosos que las primeras 100 unidades de NAGANO vendidas, tuvieron 0 intervenciones de mecánicos. La estructura de las máquinas, las hacen casi irrompibles al ser un sistema ya testado desde hace varios años y calidad japonesa.

Mov.- ¿Qué garantía dan?

La garantía depende del país de destino, en España total 2 años y formación de mecánicos en Bélgica.

Mov.- ¿Ofrecen mantenimientos preventivos? ¿Merece la pena?

Todo lo que sea prevención es recomendable. Desde Bélgica damos todo tipo de ayuda y formación para ello.

Mov.- ¿Están preocupados por la creciente entrada de fabricantes chinos en Europa?

No nos preocupa, estamos en un mundo global y es algo que debemos aceptar.

Mov.- ¿Cómo ven el sector de aquí a final de año?

Interesante ya que trabajo hay, pero faltan máquinas. Y a esto hay que sumar la subida de precios que seguirá durante varios años y lo que hoy parece "muy caro", en poco tiempo nos daremos cuenta que no era tan caro.

Mov.- ¿Qué mensaje les gustaría dar a sus clientes?

Hay mucho trabajo y hay que aprovechar que estamos en una situación excepcional.



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



Mov.- ¿Con qué gama de plataformas sobre orugas cuenta su empresa?

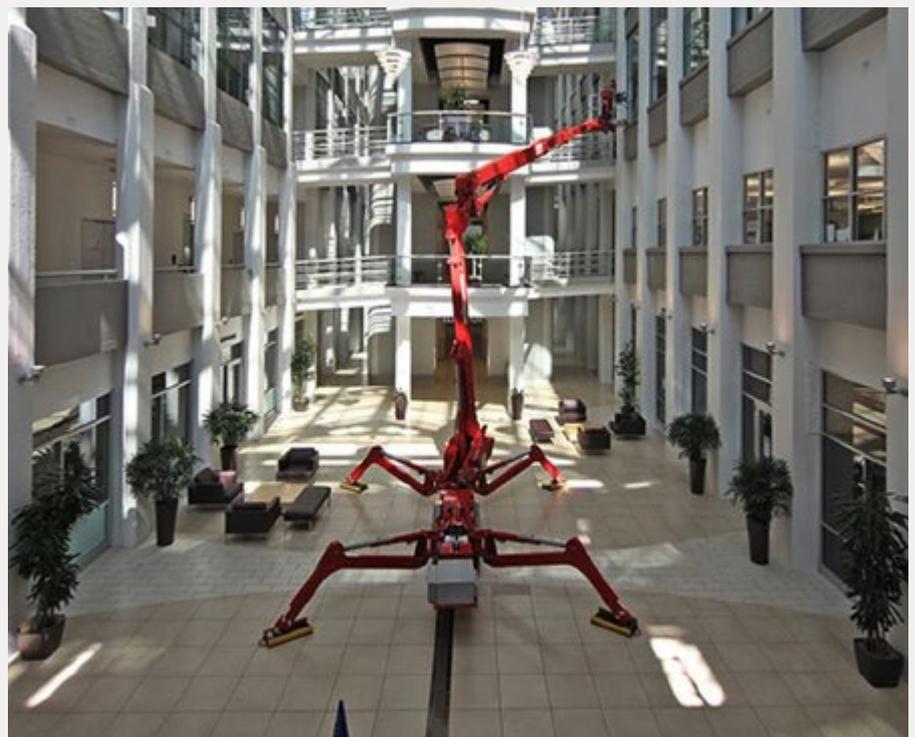
Nuestra empresa se dedica desde 2019 exclusivamente a la producción de plataformas sobre orugas, llamadas también “de araña”. Nuestra gama se compone de seis familias diferentes, con plataformas que tienen alturas de trabajo de 13 a 41 metros. Cada familia de nuestra gama está identificada con una/s letra/s: Serie F-full hydraulic, Serie HD-heavy duty, Serie LC-light and compact, Serie DP-double performance, Serie XL-extra large, Serie i-insulated.

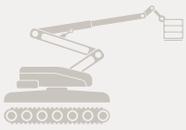
Empezamos por la Serie i, la última familia presentada por CMC al comienzo del 2022. La plataforma i23 es actualmente el único modelo que forma parte. La ideación de esta serie se debe a profundos estudios sobre el riesgo eléctrico y a la voluntad de garantizar la máxima eficacia y protección para quienes trabajan en o cerca de las líneas de alta tensión. La plataforma está aislada hasta los 46 kilovoltios gracias a su cesta de fibra de vidrio, a los brazos aislantes especiales y al uso de componentes especiales no conductores.

La Serie F es la familia de plataformas aéreas sobre orugas totalmente hidráulicas con alturas de trabajo de 13 a 18 metros. Los modelos que la componen son S13F, S15F y S18F. Los elementos que caracterizan esta familia son: comandos hidráulicos, sencillos e intuitivos; facilidad de transporte gracias a su peso reducido y facilidad de mantenimiento.

La Serie HD está diseñada para los usos más pesados. S19HD y S22HD son las dos plataformas de esta familia. Las características más apreciadas de estas arañas son agilidad, versatilidad y prestaciones inigualables gracias a sus estabilizadores de nivelación de alta capacidad.

Los modelos que componen la Serie LC son los siguientes: S15, ideal para trabajar en el interior de grandes edificios; S19E de tamaño medio con alcance ilimitado en relación con la carga de la cesta; S19N, que tiene la zona de estabilización más estrecha de su clase gracias a la cual puede trabajar en los es-





pacios más reducidos; S23, es decir la plataforma versátil de última generación cuyo extraordinario rendimiento es la mejor expresión de la experiencia y capacidad tecnológica de CMC.

La Serie DP es una familia de auténticas campeonas. Cada modelo de esta serie ofrece rendimiento al cuadrado: la S25 puede cumplir diferentes tareas; la S28 puede trabajar en cualquier terreno y llegar a los lugares más difíciles, aprovechando de sus 28 metros de altura máxima de trabajo, 14 metros de alcance lateral y 6,7 metros de alcance negativo; la S32 es potente y tecnológica y presenta un sistema de autocontrol automático.

La Serie XL presenta un solo modelo, es decir la S41, capaz de alcanzar una increíble altura de trabajo de 41 metros y un alcance lateral de hasta 19 metros. A pesar de su excepcional elevación, es capaz de estabilizarse con un espacio mínimo de 3,99 metros y adoptar unas dimensiones increíblemente compactas durante el transporte.

Mov.- ¿Qué novedades han presentado este año? ¿Nos puede comentar las características principales de este modelo?

Nuestro 2022 ha empezado con la presentación al mercado de la nueva plataforma aislada i23. Se trata del único modelo de la nueva Serie i, cuya característica principal es el aislamiento hasta los 46 kV. Esta plataforma de araña favorece al operador máxima protección contra los riesgos eléctricos gracias a su cesta de fibra de vidrio, a los insertos especiales colocados entre las diferentes secciones de la parte aérea y al uso de aceite y tubos no conductores. Se puede utilizar para diferentes sectores y trabajos: reparación y mantenimiento de cables de media y alta tensión y torres de alta tensión; gestión y mantenimiento de polígonos industriales en particular, de las instalaciones de producción de energía eléctrica y poda de árboles altos cuando sea necesario trabajar cerca de líneas de alta tensión.

Otra novedad del año es la nueva versión de la Serie F. Han pasado tres años desde su primera presentación y sigue siendo una de las familias más producidas y vendidas. Nuestro objetivo es de seguir creciendo y mejorar nuestros productos, por eso hemos aprovechado la participación en los Vertikal Days para presentar la renovación de esta Serie. La nueva versión sigue con sus características excelentes como el peso reducido y la facilidad de transporte y se ha mejorado en otras.

En primer lugar, se han añadido tubos de conexión rápida, los cuales favorecen rapidez y disminuyen la posibilidad de pérdida de aceite hidráulico.

Otro aspecto notable es garantizar la limpieza de todo el sistema, por lo tanto, se ha decidido añadir el tanque presurizado. Con este sistema el aire y los residuos no pueden ser aspirados en el tanque desde el exterior y las escorias son ausentes.

La configuración estándar se ha enriquecido con la estabilización automática de la plataforma y con la doble velocidad de traslación. Esta primera mitad del 2022 ha demostrado que en CMC los límites se sobrepasan y que el proceso de innovación es fundamental para seguir siendo un punto de referencia para el mercado.

Mov.- ¿Qué modelo es el más demandado y por qué?

Aunque cada mercado en el cual trabajamos es diferente del otro, hay algunos modelos versátiles, globales y siempre requeridos. Los modelos más demandados son S18F, S22HD y S25. La plataforma S18F es al mismo tiempo básica, fácil de utilizar y favorece un uso versátil por expertos y no. Es una plataforma ideal para los usuarios que desean entrar a formar parte del mundo CMC y conocer más. La S22HD es compacta, resistente y se puede utilizar en cualquier tipo de trabajo tanto en interior como exterior. La S25 puede operar en diferentes condiciones extremas porque llega a 25 metros de altura de trabajo, 14 metros de alcance lateral y puede trabajar en negativo hasta -6,8 metros. En conclusión, los modelos más demandados son los que engloban todos los elementos distintivos de nuestras series.

Mov.- ¿Cuánto se ha encarecido el plazo de entrega? ¿Cuáles son las principales razones? ¿Falta de materiales y guerra de Ucrania?

Nuestra empresa no tiene contactos directos con empresas (proveedores o clientes) de Ucrania o Rusia. No obstante, al igual que otras del sector, estamos influenciados por la guerra entre estos Países sobre todo para el aprovisionamiento de los materiales. Esta-

mos sufriendo retrasos en los plazos de entrega de algunos meses. Los materiales que necesitamos para producir nuestras máquinas, como el acero, están registrando retrasos en la entrega y aumentos en los costes a causa del aumento de los materiales y de los transportes. Por lo que concierne a la producción de nuestras plataformas, no estamos registrando retrasos significativos ni tampoco en la entrega a nuestros clientes, porque siempre organizamos el ciclo productivo con antelación.

Mov.- En su opinión, ¿cómo puede mejorar esta situación?

Por supuesto, la única manera para que la situación mejore es que la guerra termine lo antes posible. Lo deseamos no solo para que la situación económica mejore, sino también para que este horror deje de destruir ciudades, familias y vidas. Sin embargo, estamos conscientes de que las consecuencias económicas, sociales y políticas permanecerán por mucho tiempo.

Mov.- ¿En qué nuevas tecnologías están trabajando de cara a hacer las máquinas más sostenibles?

En nuestra empresa siempre estamos enfocados en hacer que nuestras máquinas sean tecnológicas y sostenibles. Los procesos de pintura son constantemente controlados y certificados. Además, todos nuestros modelos están disponibles en versión de litio o híbrida. Un ejemplo es nuestra última plataforma presentada al mercado, la i23, una revolución para el mercado de la elevación y de las arañas.

En la renovación de nuestra Serie F hemos añadido tubos de conexión rápida para dis-





minuir la pérdida de aceite hidráulico y por consecuencia, la dispersión de material contaminante. Además, esta nueva configuración de la serie F dispone del tanque presurizado, el cual garantiza ausencia de escorias.

Siempre trabajamos con nuestros ingenieros y organizaciones con el objetivo de diseñar, producir, proponer y vender plataformas aéreas que respetan nuestro ambiente.

Mov.- ¿Cómo trabajan con el cliente el tema del Coste Total de los Productos?

Como todo el mundo, estamos enfrentándonos a la crisis de forma muy prudente, tratando de minimizar los efectos de la situación socioeconómica en nuestros clientes finales. Sin embargo, el aumento de los costes de producción nos empuja a aumentar también los precios finales de nuestros productos. Esta situación es difícil de controlar y para ayudar a nuestros clientes nos organizamos con nuestro equipo del departamento comercial, administrativo y marketing prontamente para poder comunicar los cambios con suficiente antelación.

A lo largo de los años, ya hemos superado con éxito las conjeturas económicas, sin dejar de cumplir nuestros elevados estándares de producción, calidad y plazos de entrega. Nos proponemos continuar con prudencia el proceso de aumento del número de empleados a medida que aumenta nuestra cuota de mercado. Nuestra organización está bien preparada para las turbulencias del mercado y siempre atenta a enfrentarlas de la mejor manera posible.

Mov.- ¿Qué garantía dan?

Ofrecemos la garantía del fabricante de 12 meses, con la posibilidad de ampliarla según el periodo deseado.

Mov.- ¿Ofrecen mantenimientos preventivos? ¿Merece la pena?

Actualmente, no es algo que proponamos ni obliguemos a nuestros clientes a suscribirlos. Siempre les recomendamos que lleven a cabo el mantenimiento obligatorio indicado en nuestros manuales y dispositivos de información que solemos enviar con cada entrega. No pedimos a nuestros clientes que suscriban paquetes de mantenimiento por la sencilla razón de que no podemos predecir las horas de trabajo de nuestros usuarios ni el índice de desgaste que alcanzarán en un periodo de tiempo determinado. Al mismo tiempo, nuestro Departamento de Recambios trabaja de manera incansable para mantener nuestros altos estándares de

cumplimiento de pedidos en 46 horas, estando disponible las 24 horas del día, los 365 días del año. Siempre recomendamos a todos nuestros usuarios finales que utilicen únicamente piezas de repuesto originales, para no alterar la longevidad ni el rendimiento de los equipos de la marca CMC.

Mov.- ¿Están preocupados por la creciente entrada de fabricantes chinos en Europa?

Este fenómeno nos afectaría si nuestra estrategia fuera basada en el precio. Por el contrario, nuestra oferta se basa en el alto rendimiento, en el ciclo de vida de diez años de los productos y en la continua confianza otorgada por nuestros clientes. Nuestros productos representan una expresión del made in Italy. Este aspecto, aplicado al sector de la metalmecánica, es un valor añadido difícil de reproducir en los competidores de coste. Reconocemos que los fabricantes chinos siempre están atentos a introducir nuevos productos y por eso analizamos todas las evoluciones del mercado y de la competencia. Solo observando con interés los cambios del mercado es posible comprender y aprovechar las oportunidades y colmar la demanda cuando haya ausencias de productos.

Mov.- ¿Cómo ven el sector de aquí a final de año?

A pesar de todos los eventos negativos, este año representa para CMC, y sin duda para las demás empresas del sector, la vuelta a los eventos principales del sector después de 2 años de pandemia. En estos meses el sector está en su periodo de oro gracias a todos los eventos celebrados como los premios IAPA y los Vertical Days. Este triunfo seguirá a lo largo de todo el 2022, para terminar con el Bauma, evento importante para todos los actores del mercado del acceso y de la elevación. Entonces para el final de año esperamos que el sector vuelva a su normalidad, es decir a eventos, ferias, conferencias, innovaciones y sin duda ... mucha competición.

Mov.- ¿Qué mensaje les gustaría dar a sus clientes?

En primer lugar, nos gustaría agradecerles por la confianza hacia nuestra empresa y nuestros productos. Sin clientes no podríamos haber ido tan lejos.

Además, nos gustaría decirles que estamos satisfechos de la pasión que tienen al utilizar nuestras plataformas. Cada día vemos en nuestros canales sociales oficiales las fotografías y videos que comparten con los demás o que nos envían directamente y es evidente darse cuenta de que los usuarios de las plataformas CMC son competentes, profesionales y tienen mucho cuidado de nuestras máquinas.





FOR YOUR SUCCESS
PARA SU ÉXITO



XCMG-IBERICA.COM
934 506 264





Easy Lift

MANUELA VENDER, DIRECTORA DE VENTAS

Mov.- ¿Con qué gama de plataformas sobre orugas cuenta su empresa?

La gama Easy Lift incluye 17 arañas, de las cuales 13 sobre orugas y 4 sobre ruedas. Las arañas se dividen en 3 familias principales: pequeñas, medias y grandes. En la familia de las arañas pequeñas se incluyen plataformas sobre orugas desde 13 m hasta 18 m de altura de trabajo, en la familia de las arañas medias hay plataformas sobre orugas desde 19 m hasta 24 m y en la familia de las arañas grandes hay plataformas que alcanzan alturas de trabajo entre 26 m y 42 m.

Mov.- ¿Qué novedades han presentado este año? ¿Nos puede comentar las características principales de este modelo?

Este año, la araña de vanguardia es la nueva RA24, que se presentó en el GIS de Piacenza en octubre de 2021. Esta araña muy compacta está equipada con un doble pantógrafo articulado y un carro extensible. La altura de trabajo alcanzada es de 23,50 m con un alcance lateral de 12 m con 230 kg de capacidad de carga en la cesta, una estabilización mínima de 2,5 m y un punto de articulación de 11 m. De serie, la rotación de la cesta es de 160° y la rotación de la torreta es de 440°. Sus dimensiones son 5,20 m de longitud sin cesta, 2,0 m de altura y 0,9 m de anchura. La plataforma está equipada de serie con un



radiocomando Scanreco, motor diésel y motor eléctrico de 110V o 230V. La plataforma también está disponible en la versión híbrida RA24HY con motor diésel y batería de litio de 48 V - 100 Ah para necesidades más ecológicas. Entre los posibles accesorios opcionales, se encuentran la nueva función Home para cerrar la máquina automáticamente desde la cesta o desde el suelo y el Easycom, un dispositivo de diagnóstico remoto para poder solucionar cualquier problema directamente con el personal de asistencia de la empresa o un taller autorizado.

Easy Lift mira constantemente hacia el futuro. De hecho, el equipo de ingeniería está trabajando actualmente en la construcción de la nueva araña RA53, cuyo lanzamiento está programado en Bauma 2022 en octubre.

Sus principales características son la altura de trabajo de 52,40 m, un alcance de 10 m con 360 kg de carga en la cesta, una rotación de la cesta de 180° y una rotación de la torreta de 440°.

La longitud de la plataforma sobre orugas sin cesta es de 8,20 m, la altura y la anchura son respectivamente de 1,98 m y 1,97 m con la máquina cerrada.

Mov.- ¿Qué modelo es el más demandado y por qué?

El modelo más solicitado últimamente es sin



WELCOME TO OUR SIMPLE INSIDE™ WORLD

WE LIFT YOU TO THE FUTURE
PLATAFORMAS ARAÑAS DE 13 A 42 M

follow us
f @ m
YouTube



duda el nuevo RA24 ya que forma parte de la gama de arañas medias, proponiéndose como una solución intermedia entre la araña R210 con una altura de trabajo de 21 m y la araña RA26 que alcanza una altura de trabajo de 26 m. Sin embargo, entre las arañas más vendidas de toda la gama encontramos las más pequeñas como la R130 y la R180, muy demandadas para poder realizar trabajos de mantenimiento y renovación tanto en el interior como en el exterior de los edificios, pero también las arañas más altas de la gama, como la RA26 y la RA31, que se requieren sobre todo para el sector de la arboricultura y el sector de la construcción. Sin embargo, convendría decir que el número de arañas más vendidas también depende del mercado en el que se compran, italiano y extranjero, así como de las necesidades de los clientes y del sector en el que se utilizan.

Mov.- ¿Cuánto se ha encarecido el plazo de entrega? ¿Cuáles son las principales razones? ¿Falta de materiales y guerra de Ucrania?

Dada la difícil situación desde el punto de vista del suministro de materias primas esenciales para la producción de las plataformas aún debido a la pandemia y ahora también a los efectos de la guerra en Ucrania, los plazos de entrega actualmente previstos son de aproximadamente 6 meses, pero esto también depende del tamaño de las máquinas.

Mov.- En su opinión, ¿cómo puede mejorar esta situación?

Para poder hacer frente a la situación actual de la mejor manera posible, en general las empresas están tratando de ser cada vez más autónomas, produciendo no solo el producto final, sino también los componentes en la medida de lo posible. Por ejemplo, las empresas tratan de ser autónomas en la producción de carpintería, trenes de rodaje y cilindros. Todo lo que no producen se compra a los proveedores.

Mov.- ¿En qué nuevas tecnologías están trabajando de cara a hacer las máquinas más sostenibles?

Dado que el tema de la sostenibilidad está en el centro de los valores fundamentales de Easy Lift, actualmente se está trabajando para iniciar nuevas colaboraciones con proveedores que puedan adoptar los mismos valores. Un ejemplo de este enfoque sostenible es la elección de un acero de alta calidad como Strenx de SSAB, que declaró su intención de eliminar el uso de combustibles fósiles de su producción dentro del 2026, centrándose únicamente en tipos de energía sostenible como la eólica y la hidroeléctrica. A pesar de ser muy ligero, el acero Strenx se utiliza desde hace algunos años para la producción de arañas, ya que aumenta la calidad estructural de las arañas. Además, Easy Lift invierte cada vez más en motores alternativos al motor de combustión tradicional. Por tanto, la gama de arañas se ha enriquecido con la posibilidad de elegir máquinas que también tienen la opción de instalar una batería de litio. Así, para las arañas entre 13 m y 18 m de altura, además del motor de combustión, es posible pedir la versión de batería BA, mientras que para las arañas medias de 19 m y 21 m, existe tanto la versión de batería BA como el híbrido HY que combina el motor de combustión con la batería de litio. Para las arañas más grandes desde 24 hasta 42 m, además del motor de combustión, también está disponible la versión híbrida HY. Para plataformas sobre ruedas, en cambio, la versión de batería incluye una batería de tracción.

Mov.- ¿Cómo trabajan con el cliente el tema del Coste Total de los Productos?

Dada la escasez de materias primas y la alta demanda, actualmente los precios están destinados a aumentar, afectando así el costo total del producto final. Desde el punto de vista del cliente, no siempre es fácil hacer frente a este tipo de subidas de precios pero, como la situación actual es generalizada, ha venido la comprensión y colaboración de todos los clientes.

Mov.- ¿Qué garantía dan?

Normalmente la garantía del producto es de un año.

Mov.- ¿Ofrecen mantenimientos preventivos? ¿Merece la pena?

En Italia, normalmente vendemos a través de distribuidores que pueden ofrecer este tipo de servicio de mantenimiento de plataformas, como revisiones. Estos paquetes de mantenimiento ordinario se venden junto con las máquinas especialmente a alquiladores o a empresas estatales como la empresa Terna del grupo eléctrico Enel.

Mov.- ¿Están preocupados por la creciente entrada de fabricantes chinos en Europa?

En cuanto a los fabricantes chinos, China lleva mucho tiempo ampliando su mercado hacia Occidente. Sin embargo, dado que el mercado de plataformas aéreas sigue siendo un sector de nicho, aún es posible garantizar un producto Made in Italy, cuya mayoría de componentes se producen en Italia. Además, se puede decir que, en lo que respecta al mercado de las arañas, la competencia china aún no está muy desarrollada, por lo que las arañas Made in Italy siguen teniendo un gran éxito en el mercado.

Mov.- ¿Cómo ven el sector de aquí a final de año?

Ciertamente, el sector de la elevación está creciendo de manera constante a pesar de las consecuencias de dos años de pandemia y la situación actual relacionada con los retrasos en la entrega de material. En cuanto a Easy Lift, 2021 fue un año muy fructífero y satisfactorio. Gracias al aumento de la producción, la facturación aumentó del 50%. Será casi imposible esperar igualar un resultado tan extraordinario, pero esperamos un crecimiento de "dos-cero" también para 2022.

Mov.- ¿Qué mensaje les gustaría dar a sus clientes?

Easy Lift agradece a quienes confían en él, especialmente a los distribuidores y alquiladores que aprecian y compran arañas de acuerdo con sus diferentes necesidades. Aunque el periodo histórico no es el mejor, seguimos trabajando para satisfacer las necesidades de los clientes sin olvidar la importancia de la colaboración mutua y las relaciones interpersonales.





INNOVACIÓN SIN COMPROMISOS. PARA TU NEGOCIO DE ALQUILER.

iQ.1188 HIPRO + **V12** POWER

Con la grúa HIAB iQ.1188 HIPRO llevarás tu negocio a otro nivel, con un alto contenido de innovaciones que ayudan a aumentar la eficiencia de los trabajos diarios. El nuevo perfil V12-Power maximiza la elevación posible de una grúa de 110 Tm, dejando una capacidad de carga excepcional gracias a su peso similar a las grúas de 90 Tm y un tamaño reducido para su categoría. Un diseño sin concesiones, para hacer lo que realmente necesita sin agregar elementos innecesarios.



Multitel Pagliero

ROBERTO MARANGONI, GLOBAL MARKETING AND INTERNATIONAL SALES DIRECTOR

Mov.- ¿Con qué gama de plataformas sobre orugas cuenta su empresa?

Actualmente la gama Multitel ofrece 5 modelos con motor diésel (17, 19, 21, 25 y 30 metros) y 2 modelos full eléctricos con baterías de litio (21 y 25m).

Mov.- ¿Qué novedades han presentado este año? ¿Nos puede comentar las características principales de este modelo?

La tendencia imparable de presentar nuevos modelos que tiene Multitel desde hace años, no prevé modelos para 2022. Pretendemos presentar al menos 2 nuevos modelos para 2023/2024.

Mov.- ¿Qué modelo es el más demandado y por qué?

Sin duda la araña de 25 m, el modelo SMX250 por características únicas en su categoría. Peso inferior a 2,7 toneladas y, por tanto, fácilmente transportable en un pequeño remolque. 250 kg de carga en la cesta y una generosa curva de trabajo, lo convierten en un modelo único. La versión completamente eléctrica lo hace aún más versátil.

Mov.- ¿Cuánto se ha encarecido el plazo de entrega? ¿Cuáles son las principales razones? ¿Falta de materiales y guerra de Ucrania?

Multitel Pagliero ha logrado un nivel de integración vertical superior al 90/95%. Esto significa que más allá de algún componente, todo se produce internamente. Los tiempos de entrega son razonables teniendo en cuenta la cartera de pedidos actual.

Mov.- En su opinión, ¿cómo puede mejorar esta situación?

Una planificación cuidadosa tanto en términos de tiempos de adquisición como de cantidades (producción y stock), ciertamente puede mitigar los efectos relacionados con el contexto actual.

Mov.- ¿Cómo trabajan con el cliente el tema del Coste Total de los Productos?





La producción interna de >90% de los componentes ofrece una disponibilidad casi inmediata de repuestos con una reducción neta de los posibles tiempos muertos. Nuestra telemetría y la capacidad de solucionar problemas de forma remota, además de prevenir problemas, limitan sus efectos. Nuestro servicio de atención al cliente centralizado está disponible de lunes a sábado para ayudar a nuestros clientes.

Mov.- ¿Qué garantía dan?

Multitel ofrece 12 meses con posibilidad de ampliar hasta 36 meses de garantía.

Mov.- ¿Ofrecen mantenimientos preventivos? ¿Merece la pena?

Existe la posibilidad de firmar con Multitel o con nuestros distribuidores contratos de mantenimiento para las actividades especificadas en el manual de mantenimiento.

Mov.- ¿Están preocupados por la creciente entrada de fabricantes chinos en Europa?

El mercado europeo siempre ha sido objeto de atención y antes que los fabricantes chinos, los propios europeos han cruzado sus fronteras. Aún hoy, Multitel Pagliero ofrece productos y servicios que aún pueden marcar la diferencia. Y si el único discriminante sigue siendo el precio entonces..!

Mov.- ¿Cómo ven el sector de aquí a final de año?

Para Multitel, 2022 prácticamente ha terminado. Aunque el aumento de la capacidad de producción es importante y 2022 volverá a ser un año récord, ya estamos trabajando para planificar un 2023 apuntando aún más alto.

Mov.- ¿Qué mensaje les gustaría dar a sus clientes?

Multitel ha emprendido durante años una actividad de modernización basada en la sustancia de las opciones. Nuevas tecnologías, producción integrada, lanzamiento de nuevos modelos y expansión geográfica. Todo ello convierte a Multitel en el mayor fabricante europeo de plataformas sobre camión, liderazgo que pretendemos mantener por mucho tiempo. Los clientes pueden estar tranquilos.



NUEVA MTE 230

ES HÍBRIDA

ES VERDE

ES MULTITEL

ES.



NUEVA MTE 230

**Limpia,
silenciosa,
versátil.**

MULTITEL
SINCE 1911

WWW.MULTITELGROUP.COM



Socage

JESÚS CASÍN, CEO DE SOCAGE IBÉRICA

Mov.- ¿Con qué gama de plataformas sobre orugas cuenta su empresa?

Actualmente disponemos de orugas desde 15 a 21m de altura de trabajo y próximamente se presentarán novedades y un crecimiento importante de la gama. La apuesta de Socage por el sector de las orugas en estos últimos años ha crecido y seguirá creciendo mucho, presentando una gama de gran interés para el mercado.

Mov.- ¿Qué novedades han presentado este año? ¿Nos puede comentar las características principales de este modelo?

La principal novedad de este año es la presentación del modelo forSte 21S, de 21 m de altura de trabajo, el techo de la gama de manera provisional. Una plataforma sobre orugas con estabilización automática de serie pensada para el alquiler, tanto por sus buenas prestaciones como su fiabilidad y facilidad de uso.

Mov.- ¿Qué modelo es el más demandado y por qué?

Aunque el forSte 18S ha despertado mucho interés en el mercado y una importante demanda desde su reciente presentación, la fiabilidad e idoneidad de la Socage SPJ315 para el mercado del alquiler le permite seguir como el modelo de mayor demanda.

Mov.- ¿Cuánto se ha encarecido el plazo de entrega? ¿Cuáles son las principales razones? ¿Falta de materiales y guerra de Ucrania?

Los plazos de entrega están ampliándose mucho y de manera continua, especialmente en nuestro caso nos influye la coincidencia del lanzamiento de nuevos modelos con la falta de componentes generalizada del mercado. Actualmente, el continuo aumento de los materiales también supone un serio problema.

Mov.- En su opinión, ¿cómo puede mejorar esta situación?

Para Socage, sin duda, la industrialización de la gama y la fabricación interna de la mayoría de los componentes nos aportará mucha mejora y control de la situación, siempre esperando una regularización del suministro de

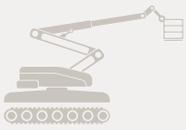
materiales y una estabilización de precios lo antes posible.

Mov.- ¿En qué nuevas tecnologías están trabajando de cara a hacer las máquinas más sostenibles?

Actualmente nuestra apuesta por la sostenibilidad sigue siendo el grupo de baterías a Litio de Socage.



MODELO	ALTURA TRABAJO	ALCANCE LATERAL	CAPACIDAD CESTA	ESTABILIZACIÓN	TARA
SPJ315	15	7 m	230 kg	Z+Z	1.900 kg
18S	18,30	8,20 m	230 kg	AUTOMÁTICA	2.500 kg
21S	21	10,50 m	230 kg	AUTOMÁTICA	2.560 kg



Mov.- ¿Qué garantía dan?

La garantía de las plataformas de Socage es de 1 año en materiales y mano de obra. La garantía estructural del equipo se amplía hasta los 3 años.

Mov.- ¿Ofrecen mantenimientos preventivos? ¿Merece la pena?

Por supuesto, cada vez más, mediante nuestro dispositivo de interconexión Socage Connect estamos trabajando para anticiparnos a las averías y reducir el tiempo de paro lo máximo posible.

Mov.- ¿Están preocupados por la creciente entrada de fabricantes chinos en Europa?

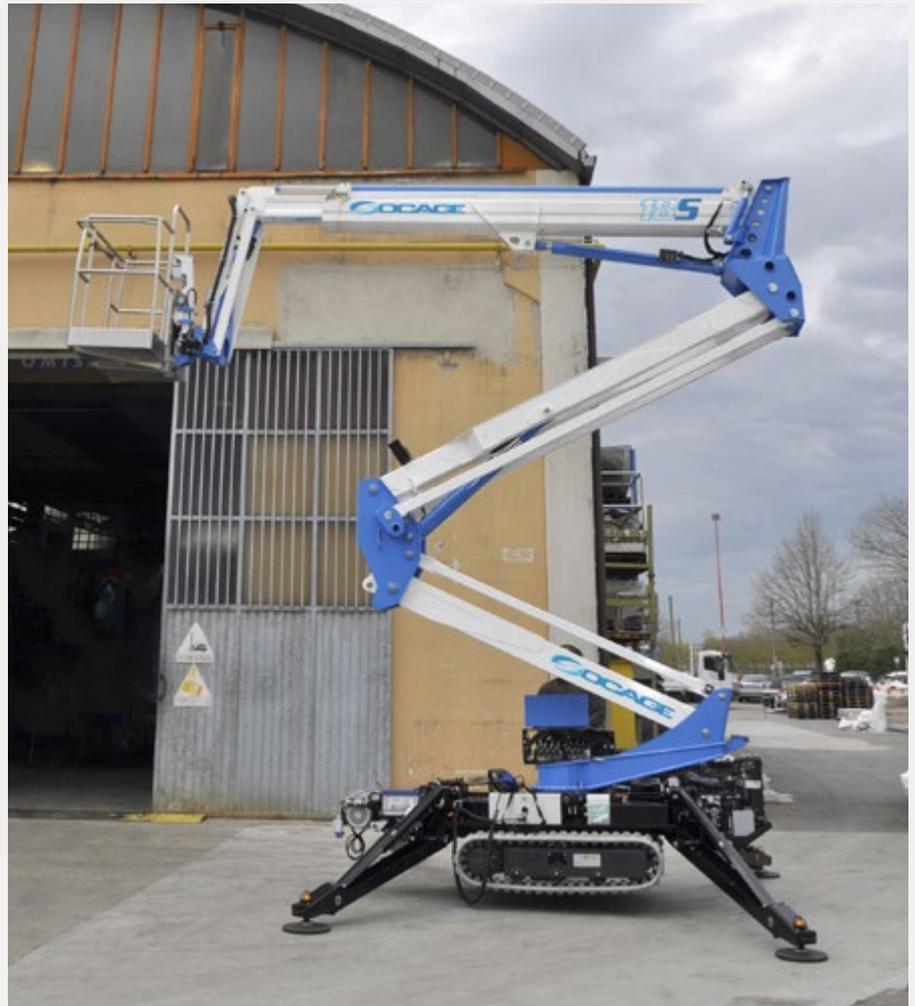
Siempre la entrada de nuevos fabricantes puede suponer una amenaza pero también una oportunidad para poner en relevancia tus puntos fuertes. La respuesta de Socage es el continuo refuerzo de nuestra estrategia de diferenciación, no solo de producto, sino especialmente tanto en los servicios postventa como en la cercanía al cliente, más y mejor servicio. Ofrecer al cliente una respuesta a medida de sus necesidades de manera eficaz en un tiempo reducido que le permita centrarse en su negocio y nos permite diferenciarnos respecto a otros proveedores.

Mov.- ¿Cómo ven el sector de aquí a final de año?

Afortunadamente, el sector continúa con buenos resultados y expectativas. Esperamos tenga continuidad como mínimo durante este año y el próximo.

Mov.- ¿Qué mensaje les gustaría dar a sus clientes?

Socage continúa creciendo y evolucionando, no solo en producto sino también en servicio. Seguimos con nuestro claro objetivo de conseguir una mayor satisfacción de nuestros clientes y aportarles a cada momento las soluciones idóneas que esperan de su proveedor de confianza.





Hinowa

DAVIDE FRACCA, DIRECTOR DE VENTAS

Mov.- ¿Con qué gama de plataformas sobre orugas cuenta su empresa?

Actualmente tenemos tres gamas de plataformas sobre orugas:

Gama IIIS

Modelos LightLift14.72 IIIS y Lightlift14.70 IIIS

Gama Performance IIIS

Modelos Lightlift 13.70 PIIS, Lightlift 15.70 PIIS, Lightlift 17.75 PIIS, Lightlift 20.10 PIIS, Lightlift 26.14 PIIS, Lightlift 33.17 PIIS

Gama TC

Modelos TeleCrawler TC13, TeleCrawler TC22

Mov.- ¿Qué novedades han presentado este año? ¿Nos puede comentar las características principales de este modelo?

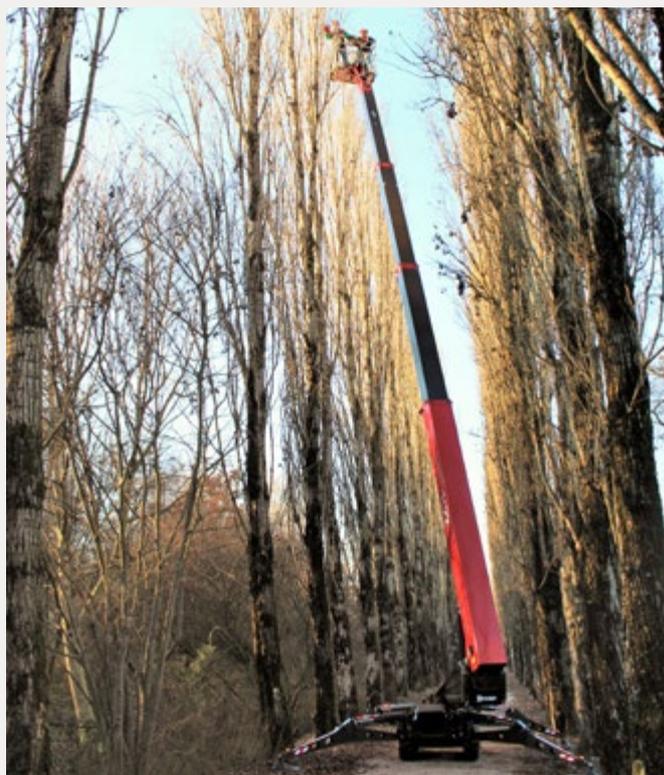
La novedad más importante que presentamos este año es la plataforma telescópica TC22.

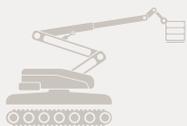
Esta plataforma presenta características innovadoras que destacan el carácter único de este nuevo tipo de máquina:

- Cuenta con una altura de trabajo de 22 m, mientras que el alcance horizontal es 12,4 m. Capacidad única de 230 kg sin restricciones para todo el diagrama de trabajo, para soportar 2 personas de 80 kg + un equipo de 70 kg.
- Área de estabilización variable para posicionar la máquina incluso en las zonas más difíciles: el área completa es de 408 x 427 cm, el área reducida es de 240 x 573 cm y el área de estabilización parcial es de 325 x 427 cm.
- Carro de orugas con sistema de ensanchamiento (88-130 cm).
- Nueva cesta DSE, con doble entrada lateral (derecha e izquierda) con escalera doble que permite la entrada y la salida independiente de los 2 operadores y fondo con rejilla para poder garantizar la vista debajo de la superficie transitable y para el drenaje del agua.
- Control automático de la extensión del brazo telescópico durante la subida/bajada: es posible mantener en automático la misma dis-

tancia desde la pared para seguir una línea vertical, tanto en subida como en bajada. De este modo, es posible trabajar con facilidad y más rápidamente.

- Función "Go Home": permite cerrar y alinear el brazo telescópico, automáticamente y en seguridad, para llevar la máquina a la posición de transporte con un solo botón.





- Función "Go Back": la máquina, antes de poner en marcha la función "Go Home", memoriza la última posición de trabajo asumida para poder volver automáticamente presionando solo un botón. Es una función única que permite obtener un importante ahorro de tiempo y un aumento significativo de la productividad.
- Sistema integrado de diagnóstico que permite al operador identificar las posibles anomalías y controlar los parámetros principales de funcionamiento del paquete de baterías directamente desde la pantalla y el mando a distancia.
- Máximo nivel de seguridad de la categoría en cada fase de intervención gracias a una serie de dispositivos de vanguardia: sistema de auto-estabilización, mando a distancia con información visual, orugas anti-marcas opcionales (impiden dañar las superficies de los edificios en los que se trabaja), faros de trabajo de LED delanteros y traseros, e innovador dispositivo anti-atrapamiento de la nueva cesta DSE (dual side entry).

La plataforma telescópica TC22S ofrece máxima eficiencia y prestaciones gracias también a los diferentes motores disponibles: Full Electric: paquete de baterías de iones de litio y motores de tracción eléctricos potentes y eficientes, garantizando las mismas prestaciones que una plataforma de tracción hidráulica.

Bi-Energy: sistema que ofrece la posibilidad de seleccionar la fuente de alimentación. Se puede optar por el accionamiento con baterías Lithium-Ion (con paquete de baterías de 6,1 kWh) que representa una solución ecológica garantizando una autonomía considerable, ausencia de ruido, vibraciones y emisiones de escape, no requiere de conexiones eléctricas ni de operaciones de mantenimiento especiales. O bien se puede seleccionar la activación del motor térmico, que permite trabajar de forma totalmente similar a una máquina común diésel.

Motor diésel Kubota Z602 bicilíndrico +el motor eléctrico de 230V. Está dotado del control automático del número de revoluciones "HD autorev", refrigerado por líquido y conforme con la normativa sobre emisiones EPA/CARB Tier 4 + EU Stage V.

Mov.- ¿Qué modelo es el más demandado y por qué?

Los modelos más demandados son la Lightlift 15.70 Performance IIS, la Lightlift 20.10 Performance IIS y la Lightlift 26.14 Performance IIS porque son plataformas de talla mediana con una altura de trabajo entre los 15 y los 26 metros y que pueden ser equipados con motor diésel, motor gasolina, baterías a los iones de litio y bi-energy (excepto LL15.70).

Mov.- ¿Cuánto se ha encarecido el plazo de entrega? ¿Cuáles son las principales razones? ¿Falta de materiales y guerra de Ucrania?

Actualmente, el plazo de entrega se ha encarecido de 2-3 meses. Las principales razo-



nes, en nuestro caso, es el retraso en la entrega de algunos componentes.

Mov.- En su opinión, ¿cómo puede mejorar esta situación?

Durante esta situación peculiar, Hinowa ha desarrollado varias estrategias: Por un lado, está optando por la flexibilidad. Para algunos componentes tenemos más proveedores para evitar ser demasiado dependientes y limitados, pero sobre todo para mantener una cierta flexibilidad.

Por otro lado, gracias a una excelente organización de la producción (filosofía Lean Manufacturing), logramos adaptar el flujo de producción según la entrega de los componentes.

Además, estamos ampliando el volumen de suministro de componentes a largo plazo para aumentar las piezas en stock y, por lo tanto, ser menos vulnerables en caso de escasez.

Mov.- ¿En qué nuevas tecnologías están trabajando de cara a hacer las máquinas más sostenibles?

Desde 2008 Hinowa empezó con la construcción de plataformas sobre orugas sostenibles equipadas con baquete de baterías a los iones de litio.

Durante estos 14 años de experiencia, hemos optimizado este tipo de alimentación y además hemos añadido la versión bi-energy a tres modelos: Lightlift 20.10 Performance IIS, Lightlift 26.14 Performance IIS y Lightlift 33.17 Performance IIS.

En 2021 hemos presentado también dos modelos "full electric", la TeleCrawler TC13 y TC22, utilizando motores de tracción eléctricos (tecnología con motor de imanes permanentes) que permiten realizar su traslación de manera completamente eléctrica.

Mov.- ¿Cómo trabajan con el cliente el tema del Coste Total de los Productos?

Tener motorización con baterías de litio ha reducido considerablemente el Costo Total de Propiedad porque el paquete no requiere mantenimiento, no hay necesidad de cambiar el aceite o los filtros de las partes del motor o las revisiones de 5 años.

Con un costo de compra inicial ligeramente más alto, para máquinas alimentadas por batería el beneficio es a largo plazo. Los tratamientos anticorrosivos en toda la estructura de hierro aseguran que el mantenimiento a largo plazo se reduce al mínimo. Asegura que el producto tenga un valor residual muy superior al de la competencia, incluso en el caso de la compra de una máquina usada.

Mov.- ¿Qué garantía dan?

Nuestra garantía estándar consiste en 1 año para componentes mecánicos y eléctricos, 2 años para componentes hidráulicos y 5 años para la carpintería.

Se pueden adjuntar paquetes adicionales para tener una garantía total hasta 5 años para equipos nuevos y 2 años para equipos usados.

Mov.- ¿Ofrecen mantenimientos preventivos? ¿Merece la pena?

En los paquetes de garantía extendida está incluso también el mantenimiento preventivo anual. Seguramente merece la pena, ya que la garantía total comprende también el control anual completo.

Mov.- ¿Están preocupados por la creciente entrada de fabricantes chinos en Europa?

Aunque somos conscientes de que el producto chino está mejorando con respecto a los primeros modelos del pasado, nuestra experiencia y velocidad de innovación permiten una ventaja competitiva y un producto más eficiente y moderno.

Mov.- ¿Cómo ven el sector de aquí a final de año?

El sector de las plataformas aéreas de aquí a final de año está creciendo y contamos con un crecimiento de solicitudes para las plataformas con alimentación bi-energy y eléctrica.

Mov.- ¿Qué mensaje les gustaría dar a sus clientes?

Con motivo del nuestro 35° aniversario, nos gustaría agradecer a nuestros distribuidores por la pasión y la profesionalidad con las cuales se dedican cada día a las ventas y al servicio de los productos Hinowa, pero también a los alquiladores y los clientes finales para la confianza que nos han demostrado durante todos estos años.

Para nosotros son mucho más que clientes, son partners con los cuales compartimos el mismo sueño: proponer plataformas con un gran rendimiento, seguras y de alta calidad.



JOSÉ VICENTE GRACIA, DIRECTOR DE CINTERMAQ Y DISTRIBUIDOR DE ALMAC EN ESPAÑA

Mov.- ¿Con qué gama de plataformas sobre orugas cuenta su empresa?

Contamos con una amplia gama de equipos ALMAC sobre ORUGAS AUTONIVELANTES: Tijeras modelo BIBI de 8 y 10 m de altura de trabajo, Brazos telescópicos modelo JIBBI de 12, 15,40 Y 16 m. de trabajo y las arañas modelo BILLENNIUM de 15 y 18 m.

Mov.- ¿Qué novedades han presentado este año? ¿Nos puede comentar las características principales de este modelo?

Los nuevos modelos presentados este año han sido las ARAÑAS BILLENNIUM que mantienen las características de accesibilidad de las arañas tradicionales y a su vez sus particulares características hacen de los equipos máquinas únicas, ya que el sistema SPS (self-propelled skil system) permite elevar la cesta hasta 9 m en una pendiente de hasta 10 grados sin necesidad de bajar los estabilizadores.

A su vez la estabilización se realiza de forma automática, ya que el sistema ofrece 6 diferentes combinaciones de posicionamiento de la máquina, fácilmente seleccionables desde la botonera.

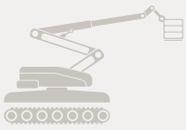
El sistema AWP (adaptive working performance) calcula el área de estabilización, en tiempo real, midiendo el ángulo de descenso de cada estabilizador de manera individual con el fin de optimizar el alcance lateral en toda el área de trabajo hasta en 50 cm. adicionales.

Sistema ATS de tensado automático de las orugas mediante un cilindro hidráulico controlado y conectado directamente al sistema hidráulico principal.

Mov.- ¿Qué modelo es el más demandado y por qué?

En este momento el equipo con mayor aceptación y lógicamente con mayor demanda es la cesta sobre brazo telescópico con orugas AUTONIVELANTES modelo JIBBI-1670 EVO, la explicación es sencilla:





es un equipo que tiene una altura de trabajo de 16 m. con un alcance lateral de 8,50 m, que a su vez permite que la cesta se eleve hasta en una pendiente tanto longitudinal como lateral de 15 grados, pudiendo incluso desplazarse en esta pendiente, con el brazo elevado a 9 m.

Mov.- ¿Cuánto se ha encarecido el plazo de entrega? Cuáles son las principales razones? ¿Falta de materiales y guerra de Ucrania?

En los equipos de ALMAC estamos con plazos de entrega relativamente buenos. En estos momentos gracias a las programaciones contamos con equipos para entrega inmediato, en caso de rotura de stock el plazo de reposición es de aproximadamente 60/90 días. De momento no nos está afectando en el plazo de entrega la falta de material y la guerra de Ucrania, pero sí que lo estamos sufriendo en los continuos incrementos de costos de los equipos.

Mov.- En su opinión, ¿cómo puede mejorar esta situación?

Como decía anteriormente los plazos de entrega no nos están afectando de manera significativa, pero de seguir perdurando en el tiempo es lógico que terminará por afectarnos. No puedo decir lo mismo de la evolución de los precios, que de seguir así puede terminar por frenar la demanda del mercado. La solución es complicada y se escapa de nuestro control.

Mov.- ¿En qué nuevas tecnologías están trabajando de cara a hacer las máquinas más sostenibles?

ALMAC hace tiempo que apostó por fabricar equipos más sostenibles y ecoeficientes para dar soluciones medioambientales. Todos los modelos son bi-energéticos con la opción de baterías de litio.

Mov.- ¿Cómo trabajan con el cliente el tema del Coste Total de los Productos?

Tanto ALMAC como CINTERMAQ hemos intentado minimizar al máximo el incremento de los componentes, asumiendo buena parte de ellos para que de alguna manera a nuestros clientes les repercuta lo menos posible el alza de las materias primas.

A su vez hemos llegado a acuerdos con diversas financieras para facilitar a los clientes la financiación de nuestros equipos.

Mov.- ¿Qué garantía dan?

La garantía es de 12 meses contra cualquier defecto de fabricación.

Mov.- ¿Ofrecen mantenimientos preventivos? ¿Merece la pena?

Realmente es algo que de momento no contemplamos, hace unos meses realizamos una consulta entre nuestros clientes y la verdad que no tuvo mucha aceptación. Es algo que posiblemente a medio plazo se termine implantando.

Mov.- ¿Están preocupados por la creciente entrada de fabricantes chinos en Europa?

Todo lo que sea la llegada de nuevos competidores siempre se ve con

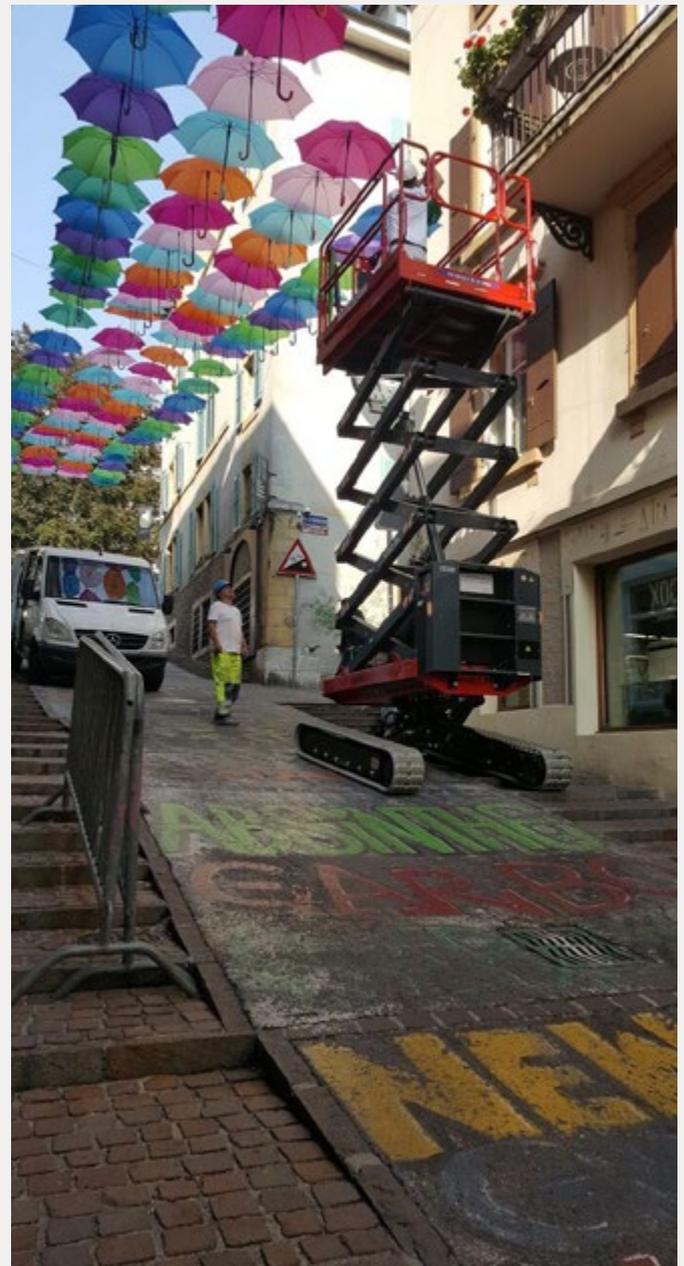
inquietud y más si son fabricantes chinos, afortunadamente gracias a la alta tecnología de ALMAC, no estamos preocupados, entendemos que es difícil que a medio plazo desarrollen este tipo de máquinas. El fabricante chino siempre plantea grandes series de fabricación.

Mov.- ¿Cómo ven el sector de aquí a final de año?

Si nos ceñimos a los datos de facturación del primer cuatrimestre de este año, creo que todas las empresas estamos por encima de la facturación del año pasado y hay que tener en cuenta que fue el mejor año desde la crisis del 2008, por tanto, no deberíamos de tener muchas preocupaciones, pero la situación actual hace que lo veamos con mucha incertidumbre. Desde mi punto de vista, todavía estamos sufriendo el post-covit que se ha traducido en escasez de componentes, alzas ilógicas en precios y plazos de entrega descontrolados, pero creo que todavía tardaremos unos meses en ver los efectos de la guerra de Ucrania.

Mov.- ¿Qué mensaje les gustaría dar a sus clientes?

Lógicamente me gustaría enviar un mensaje de optimismo, pero siendo realista les diría que sean conservadores en sus decisiones, que analicen las necesidades reales de sus empresas y que apuesten por "innovar en equipos diferenciadores", ya que ello les va a permitir diferenciarse de su competencia y poder obtener una mayor rentabilidad en los alquileres de estas máquinas.





Cela

JOSÉ VICENTE GRACIA, DIRECTOR DE CINTERMAQ Y DISTRIBUIDOR DE CELA EN ESPAÑA

Mov.- ¿Con qué gama de plataformas sobre orugas cuenta su empresa?

En CELA contamos con una amplia gama de equipos de brazos telescópicos sobre ORUGAS desde 15 hasta 36,50 m.

Mov.- ¿Qué novedades han presentado este año? ¿Nos puede comentar las características principales de este modelo?

Más que novedades propiamente dicho en modelos, este año CELA ha ampliado su gama de arañas SPYDER con la línea LITHIUM, todos los modelos contemplan la posibilidad de suministrarse con motores eléctricos alimentados con baterías de litio.

Mov.- ¿Qué modelo es el más demandado y por qué?

En este momento el equipo con mayor aceptación y lógicamente con mayor demanda es la cesta sobre brazo telescópico modelo SPYDER DT-25, la explicación es sencilla, es un equipo que tiene una altura de trabajo de 25 m. con un alcance lateral de 12 m, que a su vez permite que trabaje en negativo llegando hasta -5 m. A su vez el software 4.0 permite al alquilador tener en cualquier dispositivo toda la información de trabajo de la máquina: alcance brazo, configuración de estabilización, peso en cesta, ubicación, etc., también permite limitar el alcance del brazo.

Mov.- ¿Cuánto se ha encarecido el plazo de entrega? ¿Cuáles son las principales razones? ¿Falta de materiales y guerra de Ucrania?

En los equipos de CELA estamos sufriendo sobretodo la escasez de componentes electrónicos y aunque junto con fábrica hemos intentado conseguir que la repercusión fuese lo menor posible, lamentablemente estamos con plazo de entrega de aproximadamente 7/8 meses.

De momento no nos está afectando en el plazo de entrega la falta de material y la guerra de Ucrania, pero sí que lo estamos sufriendo en los continuos incrementos de costos de los equipos.





Mov.- En su opinión, ¿cómo puede mejorar esta situación?

Es difícil de predecir, la solución entiendo que se escapa a nuestro control. Es de esperar que a lo largo de los meses se vaya equilibrando la oferta y la demanda y que lógicamente se consiga una estabilidad en los precios.

Mov.- ¿En qué nuevas tecnologías están trabajando de cara a hacer las máquinas más sostenibles?

CELA hace tiempo que apostó por fabricar equipos más sostenibles y ecoeficientes para dar soluciones medioambientales. Todos los modelos son bi-energéticos con la opción de baterías de litio.

Mov.- ¿Cómo trabajan con el cliente el tema del Coste Total de los Productos?

Tanto en CELA como CINTERMAQ hemos intentado minimizar al máximo el incremento de los componentes, asumiendo buena parte de ellos para que de alguna manera a nuestros clientes les repercuta lo menos posible el alza de las materias primas.

A su vez, hemos llegado a acuerdos con diversas financieras para facilitar a los clientes la financiación de nuestros equipos.

Mov.- ¿Qué garantía dan?

La garantía es de 12 meses contra cualquier defecto de fabricación

Mov.- ¿Ofrecen mantenimientos preventivos? ¿Merece la pena?

Realmente es algo que de momento no contemplamos. Hace unos meses realizamos una consulta entre nuestros clientes y la verdad que no tuvo mucha aceptación. Es algo que posiblemente a medio plazo se termine implantando.

Mov.- ¿Están preocupados por la creciente entrada de fabricantes chinos en Europa?

Todo lo que sea la llegada de nuevos competidores siempre se ve con inquietud y más si son fabricantes chinos. Afortunadamente gracias a la alta tecnología de CELA, hace que por ahora no estemos excesivamente preocupados.

Mov.- ¿Cómo ven el sector de aquí a final de año?

Si nos ceñimos a los datos de facturación del primer cuatrimestre de este año, creo que todas las empresas estamos por encima de la facturación del año pasado y hay que tener en cuenta que fue el mejor año desde la crisis del 2008, por tanto, no deberíamos de tener muchas preocupaciones. Pero la situación actual hace que lo veamos con mucha

incertidumbre, desde mi punto de vista todavía estamos sufriendo el post-covid que se ha traducido en escasez de componentes, alzas ilógicas en precios y plazos de entrega descontrolados, pero creo que todavía tardaremos unos meses en ver los efectos de la guerra de Ucrania.

Mov.- ¿Qué mensaje les gustaría dar a sus clientes?

Lógicamente me gustaría enviar un mensaje de optimismo, pero siendo realista les diría que sean conservadores en sus decisiones, que analicen las necesidades reales de sus empresas y que apuesten por “innovar en equipos diferenciadores”, ya que ello les va a permitir diferenciarse de su competencia y poder obtener una mayor rentabilidad en los alquileres de estas máquinas.





Platform Basket

PLATFORM BASKET: ORUGAS CON MAS IMPLEMENTOS QUE UNA SIMPLE ORUGA

Platform Basket también ha ampliado su oferta, añadiendo el extra opcional de un cabrestante de 250 kg de capacidad en los modelos Spider 22.10 de 22 m de altura de trabajo y Spider 27.14 de 27 m de altura de trabajo.

Las unidades pueden reemplazar sus cestas con el cabrestante en cuestión de minutos y en unos pocos pasos sencillos, dice el fabricante.

En su búsqueda de soluciones más respetuosas con el medio ambiente, Platform Basket se está pasando a las baterías de iones de litio, reemplazando la opción de plomo-ácido más convencional. “Esta decisión trae beneficios no solo en términos ambientales, sino también en términos de volumen y versatilidad”, dice la empresa.

Para completar su gama actual de productos sobre orugas, la compañía ha lanzado la Spider 39T, que tiene un brazo telescópico y está equipado con orugas extensibles y un control remoto simple e intuitivo.

Con una altura máxima de trabajo de 39 m, la Spider 39T está disponible en versiones estándar e híbrida. Su control remoto y doble velocidad de movimiento complementa la estabilización automática. Además, los brazos se retraen dentro del perfil del chasis para operaciones en espacios estrechos.

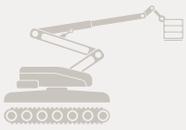
Tal y como añade Platform Basket, la plataforma está diseñada para ser extremadamente estable y fácilmente transportable, y junto con sus dimensiones compactas y sus orugas de goma la hacen ideal para la poda de árboles, trabajos de mantenimiento, pintura y otras áreas de trabajo de difícil acceso con las plataformas aéreas tradicionales.

En los últimos años, Platform Basket también ha invertido en mejorar sus sistemas de diagnóstico remoto, que ya ofrece como opción en sus equipos de división de arañas y rieles.

El nuevo sistema Platform Basket Telematics (PBT) consiste en un hardware que contiene una SIM de datos internacional integrada que envía todos los datos esenciales de la máquina a una plataforma en la nube. La información incluye geolocalización, horario y tarifa de trabajo, datos de celdas de carga y alarmas activas o anteriores. El software proporciona un portal web dedicado con acceso protegido a los datos guardados en la nube.

Incluso si no hay cobertura de señal, por ejemplo, mientras el equipo está trabajando en túneles, los datos se guardan en una tarjeta de memoria integrada y se envían a la nube cuando se restablece la señal.





ZOOMLION

RICARDO BERTONI, GERENTE DE CUENTAS ESTRATÉGICAS, ZOOMLION BRASIL

Mov.- ¿Con qué gama de plataformas sobre orugas cuenta su empresa?

Presentamos nuestra primera plataforma de tijera sobre orugas ZS0610C en bauma China 2020, seguido por el modelo ZS0508C más tarde ese año, con una altura de trabajo de 8,8 m y 6,5 m respectivamente. Ambos están equipados con orugas de goma que no dejan marcas y que se adaptan mejor al suelo. Sus motores síncronos de imanes permanentes incorporados brindan una mayor capacidad de protección y eficiencia de trabajo. Además, las baterías AGM no requieren mantenimiento y tienen una vida útil más larga.

Mov.- ¿Qué novedades ha presentado este año? ¿Puedes hablarnos de las características principales de este modelo?

Hemos presentado las series de tijera HA y CA (corriente alterna) que van desde los 6 a los 14 m. Ambas series adoptan motores eléctricos de CA, con protección a prueba de agua con clasificación IP67 para una mayor duración de trabajo, una velocidad de respuesta de operación más rápida y un menor costo de mantenimiento.

También lanzamos las plataformas de tijera para exteriores, ZS0607ACW y ZS0812, para satisfacer la creciente demanda de plataformas de tijera para lugares de trabajo al aire libre. ZS0607ACW adopta motores eléctricos de CA con gran capacidad de protección, mayor eficiencia de trabajo y menor costo de mantenimiento. En comparación con otros elevadores de tijera, las plataformas de tijera para exteriores de 8 m tienen una mayor capacidad de plataforma de 450 kg y una mayor pendiente de trabajo.

Mov.- ¿En qué nuevas tecnologías estás trabajando para hacer las máquinas más sostenibles?

Basándonos en las necesidades de marketing, estamos desarrollando una serie completa de plataformas de tijera especialmente diseñados para aplicaciones al aire libre. Sobre el rendimiento de inteligencia y seguridad: el sistema anticolidión de ultrasonido se aplicará a nuestras PEMP para mejorar la seguridad de la operación. Para obtener beneficios ecológicos, planeamos lanzar elevadores de tijera totalmente eléctricos sin componentes hidráulicos, sin fugas, con poco ruido y sin emisiones.

Desde los aspectos de la tecnología digital e IOT, proporcionaremos GPS y sistemas de gestión inteligente de acuerdo con las regulaciones locales en diferentes áreas, lo que permitirá a nuestros clientes de alquiler diagnosticar fallos de forma remota, ubicar equipos, analizar datos, etc.



Mov.- ¿Qué modelo es el más demandado y por qué?

Actualmente, en Brasil, las tijeras eléctricas de 12 y 14 m de altura de trabajo y los brazos articulados de 16 m de altura de trabajo son las más utilizadas con accionamiento eléctrico y diésel (IC).

Mov.- ¿Cuánto se ha encarecido el tiempo de entrega? ¿Cuáles son las principales razones? ¿La falta de materiales y la guerra de Ucrania?

Hoy en día tenemos desafíos importantes en la cadena de suministro debido a varios temas como los impactos de COVID-19 en los puertos marítimos de China, la Guerra de Ucrania afecta los precios de los productos básicos como el petróleo y el gas, pero con respecto a la capacidad de producción, ZOOMLION tiene una gran sala basada en la nueva fábrica que acaba de lanzar.

Mov.- En tu opinión, ¿cómo puedes mejorar esta situación?

Siguiendo un buen plan de producción y principalmente desarrollando una cadena de suministro importante para garantizar el



apoyo en este período desafiante en todo el mundo.

Mov.- ¿Cómo trabajáis con el cliente en el tema del Costo Total de los Productos?

Apoyo a la postventa con disponibilidad local de repuestos, técnicos en campo y capacitación a los clientes para garantizar el mejor soporte de mantenimiento en los equipos.

Mov.- ¿Qué garantía dan?

Nuestra garantía estándar es de 1 año.

Mov.- ¿Ofrecen mantenimiento preventivo? ¿Valor?

Sí, a través de nuestros manuales, capacitaciones y técnicos en el campo.

Mov.- ¿Cómo ve el sector de aquí a final de año?

Una importante expansión para toda América Latina liderado por el mercado brasileño.

Mov.- ¿Qué mensaje le gustaría dar a sus clientes?

Fundada en 1992, Zoomlion Heavy Industry Science & Technology Co., Ltd. se dedica principalmente al desarrollo y la fabricación de importantes equipos de alta tecnología en las áreas de la industria de la ingeniería y la industria agrícola. Con más de 20 años de innovación y desarrollo, la empresa es ahora una empresa global que posee 10 categorías principales y 56 líneas de productos, así como casi 600 productos líderes. Zoomlion es la primera empresa de maquinaria de construcción de China que cotiza en las bolsas de valores de Shenzhen y Hong Kong, con un capital registrado que asciende a 7664 millones de RMB. En la actualidad, la compañía está promoviendo activamente la transformación estratégica, con el objetivo de construir una empresa de fabricación de equipos de alta gama que integre maquinaria de ingeniería, maquinaria agrícola y servicios financieros.



Imer

PLATAFORMA SOBRE ORUGAS IM R 15 DA Y IM R 23 DA

La última oferta de Imer se presentó por primera vez en junio de 2020. La producción y las entregas de la IM R 15 DA comenzaron a principios de enero de 2021. Las características incluyen un brazo articulado doble, un diagrama de trabajo único con una capacidad de 230 kg, dimensiones compactas y una gama completa de motores de gasolina, diésel y versiones eléctricas. Actualmente, también están disponibles las baterías de litio.

Este año también hemos visto la introducción de otro modelo en la gama sobre orugas, un modelo de 23 m de altura de trabajo, con dimensiones compactas, peso ligero y área de estabilización variable. Con capacidad de 230 kg, un brazo de doble articulación con brazo activo, doble zona de estabilización, ancho de vía regulable hidráulicamente y motor de gasolina/diésel. Que incluye:

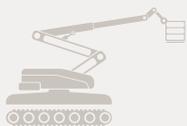
- Electrobomba de emergencia 12V
- Orugas de goma que no dejan marcas
- Luz de trabajo en la plataforma
- Cesta de aluminio (0,90 x 0,75 x 1,10 m)
- Kit IMERVIEW

“En el debate híbrido y eléctrico”, como dice Paolo Pianigiani, director comercial de Imer International, SPA, “los productos totalmente eléctricos alimentados por baterías son un área de nicho limitada, principalmente enfocada en la utilización en interiores. Los modelos híbridos están creciendo como alternativa al clásico motor endotérmico bienergético y al motor eléctrico alimentado por red, lo que garantiza una capacidad de trabajo respetuosa con el medio ambiente, aunque sea limitada”.

Pianigiani está de acuerdo en que uno de los mayores desafíos radica en combinar las características operativas clásicas, como la altura de trabajo y la capacidad de carga, con un peso reducido y dimensiones compactas y fuente de alimentación dual, con todas las restricciones de tamaño relacionadas. “Las plataformas sobre orugas han experimentado un crecimiento intensivo en varios mercados, debido a la fle-

xibilidad de su utilización. Dos líneas principales han experimentado un fuerte desarrollo: la llamada araña y los brazos autopropulsados y últimamente los elevadores de tijera, dos sectores y dos usos que se caracterizan principalmente por su propio peso”.





CTE

Mov.- ¿Con qué gama de plataformas sobre orugas cuenta su empresa?

La gama de plataforma de araña CTE incluye 8 modelos: TRACCESS 135, TRACCESS 160, TRACCESS 170 (y la versión eléctrica), TRACCESS 200, TRACCESS 230 (y la versión eléctrica) y TRACCESS 270.

Mov.- ¿Qué novedades han presentado este año? ¿Nos puede comentar las características principales de este modelo?

El último modelo que lanzamos al mercado es el más alto, TRACCESS 270.

Prestaciones y dimensiones

PRESTACIONES

- Altura de trabajo: 27 m
- Alcance: 14m
- Capacidad: máx. 250 kg
- Motor diésel Kubota D902, 3 cilindros (+ 48 V AC + 110/220 V AC siempre operativo para maniobras de recuperación de emergencia y para uso híbrido)

DIMENSIONES

- Longitud: 6.471 mm
- Ancho: 1.470 mm
- Altura: 2.045
- Peso: 4.350 kg

Nace como una evolución de la ya conocida y fiable TRACCESS 230 pero con la incorporación de numerosas novedades, siendo la principal la presencia de S3 EVO, la tecnología más avanzada para la gestión en tiempo real del rendimiento de las plataformas aéreas. Gracias a él, es posible colocar cada estabilizador individual en una posición diferente. Una vez colocados los estabilizadores, se procede a la estabilización automática de la plataforma.

Otra innovación muy interesante está representada por el panel de control: un control de radio inalámbrico que se puede utilizar tanto desde el suelo como en la cesta. El panel de control único para la estación de tierra y la estación de control de la cesta permite un acceso total a todas las funciones y maniobras disponibles (es decir, estabilización automática, función de inicio).

La pantalla gráfica permite al operador ver y gestionar las maniobras permitidas en ese momento y en esa posición específica de la plataforma: por ejemplo, en el caso de estabilización, todos los comandos estarán disponibles solo cuando la operación de estabilización haya finalizado. Cada maniobra está controlada por el sistema S3 EVO que, a través de los gráficos integrados en la pantalla, indica si esa maniobra está permitida o no. Todo ello para garantizar la absoluta seguridad del operador.

Además, también está disponible como accesorio una segunda consola de control con cable en la cesta.



TRACCESS 270 tiene todas las características necesarias para una gestión eficiente de la unidad, tales como:

- Regulación automática del motor
- Gestión inteligente de la electrobomba
- Cierre y apertura automática
- Rampas y ralentizaciones
- Centrado automático de cestas
- Anti-colisiones automáticas
- Maniobras simultáneas y proporcionales

Otra nueva característica de seguridad: TRACCESS 270 puede trasladarse con el plumín levantado, muy útil en caso de terreno inclinado. Gracias a la función "subir y conducir" del jib, la traslación puede realizarse sin dificultad en terrenos inclinados o en rampas, manteniendo la unidad completamente estable.

La presencia del dispositivo antiplastamiento en la cesta (disponible como opción) presta una mayor atención a la seguridad del operador.

Mov.- ¿Qué modelo es el más demandado y por qué?

El modelo más solicitado en los últimos años es TRACCESS 230: lanzado en 2010, es una interesante combinación de seguridad, versatilidad y altura/alcance de trabajo. Gracias a sus dimensiones compactas, es muy fácil de mover incluso en espacios reducidos. Con 4 áreas de trabajo diferentes, es la mejor plataforma para actividades en espacios estrechos y que requieren una estabilización especial, como en espacios entre árboles o en terrenos accidentados. Tiene también un plumín de 2,1 m y un ángulo positivo de 10°. Gracias a la forma de "Z" de la pluma, la máquina tiene cero voladizo en todas las posiciones de trabajo. Esto lo hace ideal para trabajar en espacios reducidos y en la calle.

Mov.- ¿Cuánto se ha encarecido el plazo de entrega? ¿Cuáles son las principales razones? ¿Falta de materiales y guerra de Ucrania?

Los plazos de entrega se han incrementado por falta de materiales, por el retraso en el suministro de materias primas, y luego ciertamente la situación de inestabilidad política y guerra en Ucrania ha empeorado la situación.

Mov.- En su opinión, ¿cómo puede mejorar esta situación?

Esperamos que la situación de fuerte inestabilidad política y comercial vuelva a la normalidad.

Mov.- ¿En qué nuevas tecnologías están trabajando de cara a hacer las máquinas más sostenibles?

Cada vez damos más importancia a la estandarización de modelos que nos permite ser sostenibles en precio y soluciones técnicas. También estamos dando espacio a las soluciones verdes con productos sostenibles.

Mov.- ¿Cómo trabajan con el cliente el tema del Coste Total de los Productos?

Los clientes son cada vez más conscientes de la difícil situación en la que estamos trabajando los fabricantes. Esperamos una aceptación de la dinámica de precios presente hoy en el mercado.

Mov.- ¿Qué garantía dan?

Ahora damos 12 meses de garantía con posibilidad de poder extenderla a través de paquetes que CTE está ofreciendo en el mercado como garantía a largo plazo.

Mov.- ¿Ofrecen mantenimientos preventivos? ¿Merece la pena?

Hoy ofrecemos a nuestros clientes la oportunidad de comprar paquetes de garantía a corto y largo plazo para garantizar una mayor eficiencia del producto y una mayor proximidad a la empresa matriz.

Mov.- ¿Están preocupados por la creciente entrada de fabricantes chinos en Europa?

Siempre estamos atentos a lo que sucede en el resto del mundo y especialmente en China, intentando que no nos pille desprevenidos cuando llegan al mercado productos similares al nuestro.

Mov.- ¿Cómo ven el sector de aquí a final de año?

Creciendo, especialmente con un enfoque en el mundo verde.

Mov.- ¿Qué mensaje les gustaría dar a sus clientes?

CTE está prestando cada vez más atención a la sostenibilidad y a soluciones cada vez más verdes.

ESPECIAL MANIPULADORES

Magni

Mov.- ¿Con qué gama de manipuladores telescópicos cuenta su empresa?

Magni TH fabrica tres gamas de manipuladores telescópicos: una gama rotativa RTH, una gama fija TH y una gama heavy duty HTH.

Nuestra gama de rotativos RTH incluye modelos de 4 a 13 toneladas de capacidad máxima, y de 18 a 51 m de altura de trabajo. La gama TH incluye modelos con capacidades de 5 toneladas, 5,5 toneladas y 6 toneladas, con alturas de trabajo que van de 8 a 24 metros.

La gama heavy-duty HTH incluye modelos con capacidades máximas de 10 a 50 toneladas y alturas de trabajo de 10 a 14 metros.

Mov.- ¿Qué novedades han presentado este año? ¿Nos puede comentar las características principales de este modelo?

Las novedades para 2022 se presentarán en Bauma 2022, y por el momento preferi-



mos no revelar nada. Si nos visitáis en nuestro stand, podréis comprobarlas por vosotros mismos.

Mov.- ¿Qué modelo es el más demandado en España y por qué?

En cuanto a la gama RTH, el modelo más vendido es el RTH 5.23 porque es un buen compromiso, en cuanto a precio y prestaciones, en un mercado de rotativos que todavía está en desarrollo. En otros países europeos se empezó a trabajar con estas máquinas unos años antes y, hoy en día, en esos mercados se utilizan modelos a partir de 25 m. En cuanto a la gama fija, el modelo más vendido es el de 19 metros.

Mov.- ¿Cuánto se ha encarecido el plazo de entrega? ¿Cuáles son las principales razones? ¿Falta de materiales y guerra de Ucrania?

Como en el resto de empresas, hemos tenido algunas dificultades de suministro debido



al auge del mercado, por un lado, y a la guerra de Ucrania, por otro. Sin embargo, hemos podido recuperar muchos retrasos gracias al esfuerzo de nuestros proveedores y a una cuidadosa planificación.

Como siempre, tratamos de ofrecer el mejor servicio posible a nuestros clientes, y hemos intentado en la medida de lo posible absorber cualquier retraso debido a la falta de componentes. El plazo medio de entrega ha pasado de 60-90 días a 10-12 meses.

Mov.- En su opinión, ¿cómo puede mejorar esta situación?

El mercado se reajustará a los nuevos niveles de cantidad, que probablemente se estabilizarán el próximo año.

Mov.- ¿En qué nuevas tecnologías están trabajando de cara a hacer las máquinas más sostenibles?

Sin duda, nos centraremos en el desarrollo de una máquina totalmente eléctrica porque ciertos nichos de mercado requieren este tipo de producto.

Además, nos centraremos en este aspecto de la innovación porque cuidar el medio ambiente está en nuestro ADN, como hemos hecho hasta ahora, adaptándonos rápidamente a las nuevas normas de emisiones. Por este motivo, en un futuro próximo intentaremos, además de trabajar en un modelo totalmente eléctrico, innovar en la solución TWIN ENERGY, que permite utilizar nuestras máquinas de forma totalmente eléctrica gracias a un generador montado en las mismas.

Mov.- ¿Cómo trabajan con el cliente el tema del Coste Total de los Productos?

En promedio, todos los fabricantes de vehículos han aumentado sus listas de precios en torno a un 20% en el último año. Los clientes también son conscientes de que en este momento concreto los precios se van de las manos. Nosotros, por nuestra parte, no podemos hacer más que explicar las cosas al cliente, que puede decidir entre comprar una máquina nueva o seguir con la que ya tiene, reparándola si tiene problemas.

Mov.- ¿Qué garantía dan?

Nuestra garantía cubre cualquier defecto durante un periodo máximo de dos años o 2.000 horas de funcionamiento de la máquina. Además, tenemos varias soluciones para aumentar la duración de la garantía.

Mov.- ¿Ofrecen mantenimientos preventivos? ¿Merece la pena?

Todavía no, debido a la corta edad de la empresa, pero nos estamos organizando para hacerlo.

Mov.- ¿Están preocupados por la creciente entrada de fabricantes chinos en Europa?

En cuanto a los manipuladores telescópicos rotativos no estamos preocupados, porque es un mercado con mucha tecnología y pocas máquinas (4.500/5.000 unidades al año). Sin duda, el mercado de los manipuladores telescópicos fijos, caracterizado por



Mov.- ¿Cómo ven el sector de aquí a final de año?

Espero que la tendencia observada en 2021 continúe en 2022. Por tanto, el mercado seguirá creciendo a pesar de que, al menos hasta septiembre, es probable que persistan los problemas de suministro de componentes, lo que aumentará su precio y ralentizará la producción.

Aprovechando la experiencia adquirida durante la crisis sanitaria, Magni TH seguirá respondiendo de forma eficaz y ordenada a la creciente demanda de maquinaria del mercado y a las dificultades de suministro.

Mov.- ¿Qué mensaje les gustaría dar a sus clientes?

Como lo ha hecho en estos 10 años de actividad, Magni TH continuará la investigación y el desarrollo de productos innovadores y fáciles de usar, orientados a hacer más rápido y seguro el trabajo en altura en las obras e industrias y mantendrá siempre el respeto por el medio ambiente y la atención a los detalles y prestaciones típica del Made in Italy.

una tecnología más sencilla y mayores cantidades, podría ser más interesante para ellos. Sin embargo, ellos conocen poco este tipo de tecnología. Además, por el momento no tienen ningún interés especial, ya que en China hay pocas mercancías paletizadas. Por lo tanto, incluso en su mercado interno, no se justifica este tipo de máquina.





Liebherr

DIVISIÓN DE MOVIMIENTO DE TIERRAS DE LIEBHERR IBÉRICA

Mov.- ¿Con qué gama de manipuladores telescópicos cuenta su empresa?

- T35-6, T35-6s
- T32-7, T32-7s
- T36-7, T36-7s
- T41-7, T41-7s
- T33-10, T33-10s
- T46-7s
- T55-7s
- T60-9s

PF 2	PF 2
T 35-6 ^s V	T 35-6 V
T 32-7 ^s V	T 32-7 V
T 36-7 ^s V	T 36-7 V
T 41-7 ^s V	T 41-7 V
T 33-10 ^s V	T 33-10 V
PF 3	
T 46-7 ^s V	Segmento de valor
T 55-7 ^s V	Segmento de alta
T 60-9 ^s V	

Mov.- ¿Qué novedades han presentado este año? ¿Nos puede comentar las características principales de este modelo?

En cuanto a las novedades, cabe destacar que Liebherr cuenta con una gama muy completa de manipuladoras telescópicas la cual está equipada con tecnología de última generación, tales como el nuevo accionamiento de traslación de motor doble Linde incorporado en los siguientes mode-

los de manipuladoras telescópicas Liebherr: T 35-6s, T 32-7s, T 36-7s, T 41-7s y T 33-10s. Este accionamiento, que cuenta con un diseño significativamente más compacto en comparación con la versión anterior, representa una mejora sustancial en cuanto a la reducción del ruido en la cabina y en el exterior de la máquina, para conseguir un entorno de trabajo confortable y con mayor calidad.



Una máquina potente para cualquier situación

Las manipuladoras telescópicas Liebherr convencen por sus excelentes prestaciones. Ágiles, flexibles y con un sistema hidráulico de trabajo que les permite mover cargas pesadas con la máxima seguridad.

www.liebherr.com

LIEBHERR

Manipuladora telescópica T 60-9s





Cabe destacar también que se consigue una mayor vida útil gracias a tecnología probada en el sector agrícola y, sobre todo, una mejor tracción con mucha más agilidad y potencia en la versión de 40 km/h / 100 kW/tracción 57 kN.

Una cadena cinemática patentada y eficiente para un notable ahorro de combustible y una exclusiva experiencia de conducción en cuanto a confort y ergonomía.

Mov.- ¿Qué modelo es el más demandado en España y por qué?

Nuestros modelos más demandados en España son la T46-7s y la T60-9s que destacan, entre otras virtudes, por la propulsión hidrostática progresiva que facilita su manejo y una maniobrabilidad y confort únicos. Así mismo, se caracterizan por su alto rendimiento gracias al sistema hidráulico de trabajo Load Sensing, con una potencia de hasta 200 l/min y movimientos de trabajo superpuestos.

Mov.- ¿En qué nuevas tecnologías están trabajando de cara a hacer las máquinas más sostenibles?

En próximos eventos se podrán ver algunas de las novedades en las que ha trabajado la Fábrica de Telfs, en Austria.

Mov.- ¿Qué garantía dan?

Todas nuestras máquinas tienen una garantía estándar que se puede ampliar en función de las necesidades de nuestros clientes

Mov.- ¿Ofrecen mantenimientos preventivos? ¿Merece la pena?

Por supuesto que sí. Es la mejor manera de

alargar la vida útil de la máquina, mantener el contacto con el cliente y fidelizar esta relación.



Próximamente en **Zaragoza**, subasta en España Martes 21 de junio a las 8:30am

Camino Azarbe 14, 50800 Zuera, Zaragoza, España



2011 Yanmar VI080-U



2007 Takeuchi TB175



11-13 Bobcat E50 EM
- elección



2013 Volvo ECR48C
- elección



2017 Bobcat E35



2015 Komatsu D65EX-17



11-13 Atlas Weyhausen 65
- elección



2017 MultiOne Qtrak 1550



2014 New Holland B110C



08-11 JCB 535-140
- elección



2007 Manitou MT1440



2019 Massey Ferguson
TH6030



No usado Hamm 311



2013 Ammann ARX26



2012 Genie Z45-25



No usado Mahindra 8560

Tenemos una audiencia internacional como ningún otro subastador
- consigne sus equipos ahora:

Paolo Alecci (ES) +34 618 284 808

Kevin Gilbert (FR) +33 7821 417 50

Alvaro Bartolome (ES) +34 678 477 070

Oficina Tel: +34 876 670 033



JOÃO HÉBIL, MANAGING DIRECTOR PARA ESPAÑA Y PORTUGAL

Mov.- ¿Con qué gama de manipuladores telescópicos cuenta su empresa?

Manitou tiene una vasta gama de manipuladores telescópicos. Si queremos ir a lo sencillo, pues manipuladores fijos y giratorios. Pero esto no refleja la complejidad de nuestra gama. Así tenemos:

- Manipuladores ultra compactos, ULM de 1,2 y 1,5 ton de capacidad hasta 4 metros
- Manipuladores compactos, MT (construcción) y MLT (agricultura) de 2,5 ton de capacidad y de 4 a 6 metros
- Manipuladores gama media, MT (construcción) de 7 a 9 metros y hasta 3,3 ton
- Manipuladores gama media, MLT (agricultura) de 6 a 10 metros y hasta 4,1 ton
- Manipuladores gama alta, MT (construcción) de 10 a 18 metros y hasta 4 ton
- Manipuladores Industria y Minería de 9 a 12 metros y hasta 33 ton
- Manipuladores giratorios, MRT de 16 a 35 metros y hasta 7 ton

Mov.- ¿Qué novedades han presentado este año? ¿Nos puede comentar las características principales de este modelo?

Las últimas incorporaciones incluyen los nuevos modelos de telescopios giratorios de las gamas Vision y Vision+ y los telescópicos compactos MT730H y MT930 H y HA.

Este año, en febrero, lanzamos los nuevos modelos telescópicos súper compactos y ma-

niobrables de la gama ULM, con capacidades de carga de 1,2 y 1,5 t y 4,5m de altura de elevación. Los ULM se pueden transportar fácilmente en un remolque, gracias a sus reducidas dimensiones y peso y presentan, además, una excelente visibilidad sobre la carga.

En octubre, en la feria de la construcción BAUMA de Múnich, presentaremos más novedades, de las que forman parte las nuevas máquinas eléctricas dedicadas a la construcción. Hasta entonces tendremos que esperar.

Mov.- ¿Qué modelo es el más demandado en España y por qué?

El modelo de telescópico más demandado a Manitou en España es el MT 625, telescópico fundamentalmente dedicado a la construcción y alquiler, en la realidad quizás el más versátil y fácil de utilizar.

Mov.- ¿Cuánto se ha encarecido el plazo de entrega? ¿Cuáles son las principales razones? ¿Falta de materiales y guerra de Ucrania?

Esta pregunta es muy fácil de contestar, aunque no nos guste la realidad. Los plazos de entrega se han disparado y al día de hoy, hay máquinas con plazos superiores a un año. En la misma pregunta ya se han mencionado las dos razones principales porque esos plazos se han disparado. Es muy complicado hacer previsiones y en nuestro caso dependiendo de las máquinas, tuvimos que imponer cuotas por países, ya que la producción no es capaz de acompañar la demanda, y por supuesto que





sigue habiendo una escasez de componentes que nos impide acelerar la producción.

Desde luego los costes están por las nubes y con la guerra existente en Ucrania, el acero y solamente por poner un ejemplo de los últimos días, se ha triplicado. Somos optimistas por naturaleza, pero la realidad de momento es esta.

Mov.- En su opinión, ¿cómo puede mejorar esta situación?

La solución bajo mi punto de vista nunca será inmediata ya que los problemas son estructurales, más bien la globalización nos ha llevado a esto. Bueno la pregunta matiza que "según mi opinión", y esa es la que estoy expresando. La mejora depende de la capacidad que tengamos de volver a ser más autosuficientes de lo que somos ahora mismo.

Mov.- ¿En qué nuevas tecnologías están trabajando de cara a hacer las máquinas más sostenibles?

En Manitou, hay una preocupación constante y una fuerte inversión en I+D, en innovación, en la incorporación de soluciones cada vez más eficientes en términos de confort, rentabilidad, energía, medio ambiente y sostenibilidad.

En cuanto a la eficiencia energética, estamos llevando a cabo la electrificación de gran parte de la gama de construcción y elevación de personas. Hablando de baterías, seguimos trabajando en la reducción de su tiempo de carga, en soluciones de litio y estudiando la alternativa del hidrógeno.

A parte de eso, y también integrados en nuestra política de responsabilidad social corporativa, tenemos programas de reacondicionamiento de piezas, formaciones en eco-conducción, planos de monitorización y reducción de energía y desperdicio en nuestras plantas, una Carta de Compras Responsables firmada por un gran número de proveedores, creamos un grupo de trabajo de ecodiseño, incorporamos el coste total de propiedad desde la fase de diseño, etc, por mencionar algunos ejemplos.

Mov.- ¿Cómo trabajan con el cliente el tema del Coste Total de los Productos?

Este tema, Coste Total de Propiedad (CO de sus siglas en inglés), ya viene siendo traba-

jado por Manitou desde hace varios años y nuestros comerciales están en formación continua para pasar este mensaje a nuestros clientes. Es un tema que no entra a la primera, ya que la tradición y la cultura del precio de la máquina lleva décadas instalada, pero, poco a poco estamos cambiando la mentalidad a través de estudios y demostraciones. De hecho, el precio de compra de los equipos solo ofrece una visión parcial del coste real de una máquina. Se estima que los costes indirectos representan más del 50 % del coste total. Por lo que, desde Manitou, trabajamos por ofrecer una visión presupuestaria clara y completa que considere no sólo los costes directos y fijos relacionados con la propiedad, sino también de todos los costes indirectos y variables vinculados a su uso (mantenimiento carburante, formación, neumáticos, depreciación financiera,...) que intentamos también optimizar. Asimismo, tenemos en línea una calculadora que permite a nuestros clientes y potenciales clientes acceder al TCO estimado de gran parte de nuestros equipos. Enfocarse en el TCO les permitirá a nuestros clientes anticipar y gestionar con precisión los presupuestos con vista a optimizar los costes y la utilización de los equipos a largo plazo. Ya se sabe que lo más barato, no siempre es lo que cuesta menos.

Mov.- ¿Qué garantía dan?

La garantía puede variar del año estándar hasta 5 años dependiendo de la opción elegida.

Mov.- ¿Ofrecen mantenimientos preventivos? ¿Merece la pena?

Por supuesto que sí, y también sí a la segunda pregunta. Los mantenimientos preventivos normalmente van asociados a una extensión de garantía y /o a un contrato de mantenimiento, lo que resulta un descanso y que el cliente se pueda centrar en su negocio sin tener que preocuparse del mantenimiento de la máquina.

Mov.- ¿Están preocupados por la creciente entrada de fabricantes chinos en Europa?

Sin querer pecar de soberbios, nos preocupa lo que podemos aportar como soluciones y servicios a nuestros clientes. Y a partir de este presupuesto, nos preocupa lo mismo que nos preocupa la entrada de otro com-



petidor más, independientemente de su nacionalidad.

Mov.- ¿Cómo ven el sector de aquí a final de año?

La verdad es que no vislumbramos muchas alteraciones en lo que queda del 2022. Un año bastante complicado centrado en la búsqueda de soluciones a la falta de componentes que padecemos e intentando suministrar todas las máquinas a que nos hemos comprometido. A la par, los costes de algunos componentes como el ya referido acero, han llegado a proporciones alarmantes.

Mov.- ¿Qué mensaje les gustaría dar a sus clientes?

Hoy no queda pasar otro mensaje que no sea el de que tengan confianza en nuestra marca y que estamos haciendo todo lo posible por entregar las máquinas a las cuales nos hemos comprometido, y que estamos haciendo todo lo que está a nuestro alcance para conseguir los componentes necesarios para poder aumentar nuestras cadenas de producción.





Merlo

ANTONIO TORRIJO DIRECTOR COMERCIAL

Mov.- ¿Con qué gama de manipuladores telescópicos cuenta su empresa?

Actualmente contamos con una de las gamas de producto más amplias del mercado con más de 80 modelos de telescópicos diferentes para abarcar los sectores de agricultura, industria y construcción.

Mov.- ¿Qué novedades han presentado este año? ¿Nos puede comentar las características principales de este modelo?

Como novedad hemos presentado el telescópico eléctrico compacto modelo e-worker, un telescópico nacido eléctrico con una capacidad de elevación de 5 metros y una capacidad de carga de 2500kg.

Todo al alcance de los dedos

Los modelos 2WD están equipados con dos motores eléctricos montados directamente en los reductores de las ruedas delanteras, asegurando una tracción frontal y reduciendo la potencia necesaria para los desplazamientos. Esta solución asegura la máxima autonomía de la máquina; el eje trasero puede oscilar libremente hasta 7 grados y la capacidad de tiro máximo es de 2.000 kg. La dirección del eWorker se produce únicamente en las ruedas traseras, de manera análoga a lo que sucede con los elevadores de horquillas. Utilizando el elevado ángulo de dirección de las ruedas, que llega hasta 85°, el espacio máximo ocupado en fase de direc-

ción es realmente mínimo: 2.750 mm para los modelos 2WD. De este modo, el eWorker garantiza una mayor agilidad, velocidad de maniobra y de desplazamiento y el mejor radio de dirección de la categoría. ¡Un compacto multifunción! La transmisión prevé tres modos de uso en función de las exigencias de los clientes.

Mov.- ¿Qué modelo es el más demandado en España y por qué?

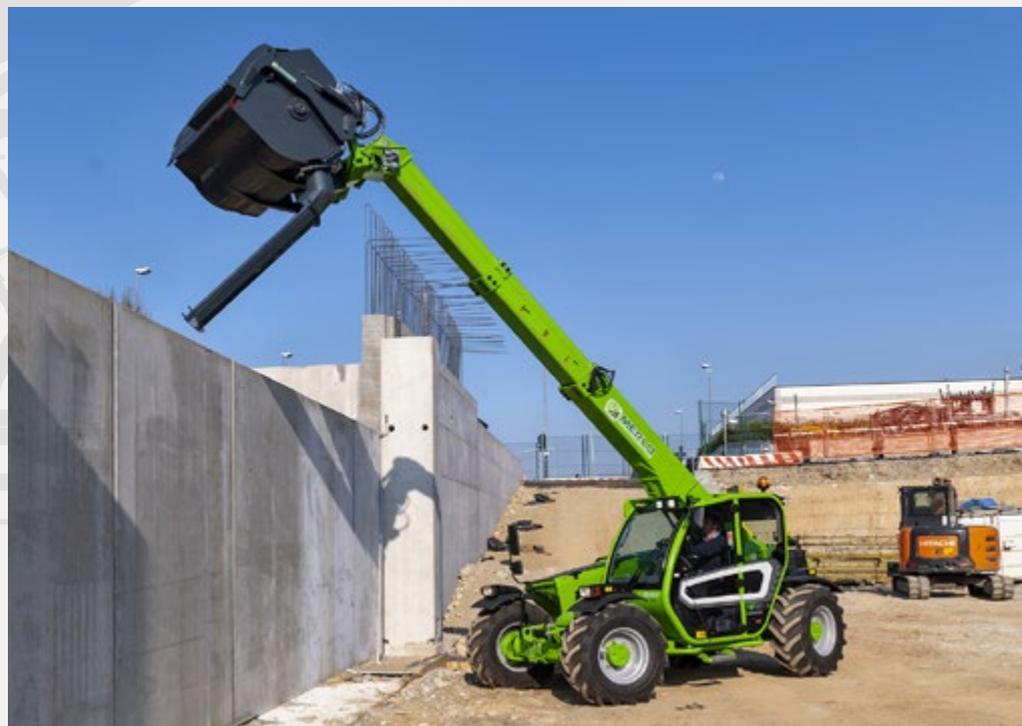
Los modelos más demandados en construc-

ción son los panorámico P4013, P4017, P27.6 Y LOS MODELOS GIRATORIOS ROTO 40.18 Y 50.21

En agricultura nuestros modelos son TURBOFARMER 33.9, 35.7, Y 42.7

Mov.- ¿Cuánto se ha encarecido el plazo de entrega? ¿Cuáles son las principales razones? ¿Falta de materiales y guerra de Ucrania?

Todos los fabricantes estamos viviendo una época un tanto convulsa. La escasez de com-





ponentes sumado a la subida de los costes energéticos hace que cumplir con los plazos de entrega sea algo realmente difícil. En cualquier caso, MERLO está cumpliendo con sus compromisos de entrega.

Mov.- En su opinión, ¿cómo puede mejorar esta situación?

Sobre el papel es muy sencillo mejorar la situación, solo debemos tener fábricas capaces de asumir la demanda del mercado y asegurar el suministro de componentes siempre y cuando la situación geopolítica sea estable, pero esto lo sabemos todos, lo difícil es poner todo esto en marcha.

Mov.- ¿En qué nuevas tecnologías están trabajando de cara a hacer las máquinas más sostenibles?

La investigación constante de soluciones y tecnologías innovadoras específicas para satisfacer las exigencias de los clientes, ha impulsado a Merlo a la realización de una gama exclusiva de manipuladores telescópicos de dimensiones reducidas y respetuosos del medio ambiente, ya que se alimentan totalmente con baterías eléctricas. Se trata de máquinas diseñadas para eliminar completamente los niveles de ruido y las emisiones contaminantes, aumentar la maniobrabilidad en los espacios limitados y reducir al máximo los costes de explotación, en comparación con modelos análogos que equipan motores térmicos de gasóleo. Gracias a estas características únicas, la nueva gama es el instrumento ideal para las aplicaciones en lugares cerrados como establos, almacenes de materiales, industrias y ambientes subterráneos, garantizando la operatividad y la tracción incluso en todoterreno para las exigencias de las municipalidades, la agricultura, la construcción y los vertederos.

Mov.- ¿Están preocupados por la creciente entrada de fabricantes chinos en Europa?

No, por el momento no están siendo relevantes en el mercado del telescópico.

Mov.- ¿Cómo ven el sector de aquí a final de año?

El mercado español sigue teniendo demanda de telescópicos, por el momento sigue estando activo tanto en el mercado de construcción como en el agrícola.

Mov.- ¿Qué mensaje les gustaría dar a sus clientes?

Merlo está trabajando para seguir fabricando con altos estándares de calidad, equipando sus máquinas con el mejor diseño y los mejores componentes del mercado. Queremos continuar siendo un referente en innovación, tecnología y fiabilidad.





Faresin

ALBERTO CAON, DIRECTOR DE VENTAS INTERNACIONAL DE FARESIN INDUSTRIES, SPA

Mov.- ¿Con qué gama de manipuladores telescópicos cuenta su empresa?

Las gamas de Faresin ofrecen diferentes modelos según la altura y la capacidad de elevación:

- Small Range (2,6 toneladas / 6m), también disponible en versión Full Electric
- FS Compact Range (3,2 toneladas / 7m)
- Middle Range (3,5-4,5 toneladas / 7-11 m)
- Heavy Duty (6-7 toneladas / 9-10 m)
- Big Range (4-4,5 toneladas / 14-17 m)

Mov.- ¿Qué novedades han presentado este año? ¿Nos puede comentar las características principales de este modelo?

El 7.32, 7 metros con 3.2 toneladas, Una máquina totalmente nueva que está a la vanguardia. gracias a un nuevo diseño, un nuevo sistema de enfriamiento y la reducción de los costes operativos.

FS 7.32 Compact viene con un nuevo diseño que partió de una idea de I + D de Faresin y se desarrolló en colaboración con prestigiosos estudios especializados y socios de vanguardia en términos de tecnología ejecutiva.

La disposición longitudinal del motor Diésel y de los componentes conectados permite un mejor rendimiento en la transmisión de la potencia y una gestión eficaz del sistema de enfriamiento.

Todos los motores son common rail, turboalimentados, con intercoolers para satisfacer las necesidades de potencia variable vinculadas a usos específicos con curvas de par optimizadas para un gran rendimiento y rápida disponibilidad de potencia con bajo consumo.

Mov.- ¿Qué modelo es el más demandado en España y por qué?

El modelo más demandado en España es el modelo 6.26, super ver-

sátil, compacto y fácil de usar. Gracias a su tamaño, es el instrumento ideal para movilizar todo tipo de materiales en espacios reducidos, junto a una máxima ergonomía de la cabina y a una visibilidad a 360°.

Mov.- ¿Cuánto se ha encarecido el plazo de entrega? Estamos con entrega en 12 meses ¿Cuáles son las principales razones? Falta de componentes y retraso de proveedores ¿Falta de materiales y guerra de Ucrania?

El plazo de entrega se ha ampliado significativamente, pero siempre hemos intentado homogeneizarlo entre todos los clientes para dar continuidad a todos los mercados. Todavía, gracias a un plan de producción que se adapta a la situación del mercado, tenemos muchos espacios de producción disponibles para muchos modelos.

Por otro lado, la guerra no ha hecho algún impacto en Faresin.





Mov.- En su opinión, ¿cómo puede mejorar esta situación?

Intentando optimizar la producción y pidiendo a los clientes que planeen los pedidos con mucho anticipo.

Mov.- ¿En qué nuevas tecnologías están trabajando de cara a hacer las máquinas más sostenibles?

Después de nuestro 6.26 Full electric, estamos poniendo en camino nuevos modelos eléctricos de diferente tamaños.

Mov.- ¿Cómo trabajan con el cliente el tema del Coste Total de los Productos?

Con comunicación continua y pidiendo a los clientes monitorear siempre el mercado.

Mov.- ¿Qué garantía dan?

Depende, normalmente de 12 a 24 meses.

Mov.- ¿Ofrecen mantenimientos preventivos? ¿Merece la pena?

Sí, tenemos un programa de mantenimiento preventivos que está hecho de diferentes paquetes adaptado a todas las necesidades de los clientes.

Mov.- ¿Están preocupados por la creciente entrada de fabricantes chinos en Europa?

No creo que los chinos entren en nuestro mercado. Los números son bajos para ellos para fabricar manipuladores.

Mov.- ¿Cómo ven el sector de aquí a final de año?

En total de crecimiento, las máquinas no se van a parar.

Mov.- ¿Qué mensaje les gustaría dar a sus clientes?

Que Faresin está bien comprometida y organizada para pasar esta temporada de tormenta económica. Estamos haciendo fuertes inversiones para continuar a crecer y para satisfacer todas las necesidades de los clientes.





Dieci

PEDRO QUINTANA DIRECTOR DE VENTAS LATINOAMÉRICA

Mov.- ¿Con qué gama de manipuladores telescópicos cuenta su empresa?

Dieci es una empresa especializada en la fabricación de manipuladores Telescópicos y como especialista disponemos de una de las gamas más amplias del mercado y aspiramos a cubrir las continuas demandas en un mercado que evoluciona muy rápidamente.

Actualmente disponemos de los siguientes equipos:

- Telescópicos de brazo fijo que van desde 4 metros a 18 metros de altura dirigidos al sector de construcción
- Telescópicos desde 4 metros de altura a 10 metros enfocados al sector agrícola
- Manipuladores de alta capacidad que van desde 5.000 kg de carga hasta 23.000 kg
- Telescópicos Giratorios desde 16 metros hasta 30 metros de altura

Mov.- ¿Qué novedades han presentado este año? ¿Nos puede comentar las características principales de este modelo?

Este año se celebra la que es seguramente la feria de maquinaria más importante del mundo, Bauma en Munich y es donde presentaremos las novedades de cara al futuro. No desvelaré los modelos que vamos a presentar, pero nuestro departamento de ingeniería está trabajando contra reloj para aportar importantes novedades a nuestros clientes.

Mov.- ¿Qué modelo es el más demandado en España y por qué?

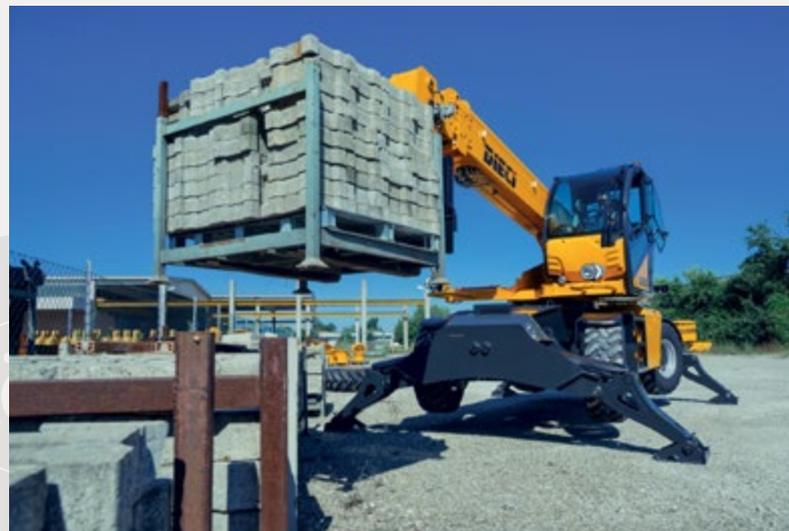
Hay dos mercados muy importantes y diferenciados entre sí. El mercado agrícola con modelos de 6 a 8 metros y el mercado de la construcción donde es muy importante el alquiler. Según los números de matriculación, el mercado está posicionado en modelos de 12 a 14 metros, dependiendo del fabricante. En nuestro caso hablamos de modelos como Zeus 40.13 GD e Icarus 40.14 GD.

Mov.- ¿Cuánto se ha encarecido el plazo de entrega? ¿Cuáles son las principales razones? ¿Falta de materiales y guerra de Ucrania?

Se ha encarecido de manera importante y no parece que haya llegado al pico, subidas con porcentajes de doble dígito empiezan a ser habituales, ya que tenemos una alta presión por parte de los proveedores. Por otra parte, las situaciones ya conocidas como el Covid y la guerra ha desestabilizado los plazos de entrega. Hoy en día lo estamos viendo en el mercado que hablar de entregas de más de un año se ha vuelto normal.

Mov.- En su opinión, ¿cómo puede mejorar esta situación?

Ahora que según parece en Europa y Estados Unidos el Covid se está tratando como si fuera casi una gripe, creo que todo pasa porque se vuelva a la normalidad a nivel geopolítico. Mejoraría mucho la situación si se acabase la invasión a Ucrania.





Mov.- ¿En qué nuevas tecnologías están trabajando de cara a hacer las máquinas más sostenibles?

Se trabaja codo con codo con los proveedores con varios focos, mejorar los consumos de combustible, uso de nuevos materiales y rebajar las emisiones contaminantes.

Mov.- ¿Cómo trabajan con el cliente el tema del Coste Total de los Productos?

Hoy en día se hace muy difícil. Los precios de las materias primas, la alta demanda del mercado y las continuas alteraciones de precio por parte de los proveedores, hace que nuestro esfuerzo esté en trasladar lo menos posible estos factores al cliente.

Mov.- ¿Qué garantía dan?

Un año y opciones de extensiones de garantía a la carta.

Mov.- ¿Ofrecen mantenimientos preventivos? ¿Merece la pena?

Son necesarios, mantenimientos preventivos con repuestos originales mantienen la máquina en perfecto uso, aumentan la vida de la misma y manteniendo un consumo regular de combustible.

Mov.- ¿Están preocupados por la creciente entrada de fabricantes chinos en Europa?

Llegarán como han llegado a la mayor parte de sectores y serán uno más. Tener una gama completa lleva tiempo, pero llegarán de manera directa o comprarán compañías ya establecidas como han hecho en otros sectores, es cuestión de tiempo.

Mov.- ¿Cómo ven el sector de aquí a final de año?

Con esperanza de que mejore la situación de entregas y que llegue la estabilidad de precios. Hay demanda, pero estas dos situaciones alejan a los clientes de la intención de invertir. La pandemia y la guerra llegaron a España en momento de recuperación de la prolongada crisis de inicios del 2008. Sería normal que se recuperase el crecimiento sostenido.

Mov.- ¿Qué mensaje les gustaría dar a sus clientes?

Dieci tiene un proyecto claro y de largo plazo. Disponemos de una de las gamas más completas y fiables del mercado. Trabajamos muy cercanos a los clientes, para alquiladores y distribuidores somos una gran oportunidad.





JCB

IGNACIO LANZADERA, BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

Mov.- ¿Con qué gama de manipuladores telescópicos cuenta su empresa?

Disponemos de dos Gamas muy diferenciadas para la Construcción y la Agricultura.

La primera incluye equipos desde los 4 metros de altura de manutención hasta las grandes telescópicas rotativas de 26 metros de altura de trabajo.

Respecto a las agrícolas, el umbral inferior son también los 4 metros, pero el superior llega tan solo hasta los 8 metros de altura.

Mov.- ¿Qué novedades han presentado este año? ¿Nos puede comentar las características principales de este modelo?

Este año hemos presentado dos novedades relevantes en cada una de las gamas y una increíble novedad mundial a compartir por ambos sectores.

En construcción continuamos con el desarrollo de los grandes equipos con una nueva manipuladora telescópica giratoria de 5,5Tn y 26 metros de trabajo en altura.

En Agricultura hemos incorporado una revolucionaria transmisión dual (hidrostática + convertidor) a nuestros modelos de gama alta, resultado la Gama Agri Pro.

Por último y para compartir en ambos sectores, hemos lanzado la primera telescópica compacta de 6 metros eléctrica de Litio al mercado, la 525-60e.

Mov.- ¿Qué modelo es el más demandado en España y por qué?

Va por sectores. En la construcción sigue imponiéndose la demanda de equipos de 14 metros, aunque compite con fuerza la gama compacta de los 6 metros.

En Agricultura, los 7 metros siguen siendo los más demandados, aunque el mercado está virando a mayores capacidades de carga como 3.800 kg o incluso 4.200 kg

Mov.- ¿Cuánto se ha encarecido el plazo de entrega? ¿Cuáles son las principales razones? ¿Falta de materiales y guerra de Ucrania?

En general, no existe disponibilidad para el 2022 de ningún modelo de construcción y los modelos disponibles de agricultura son los de Gama Alta.

Este problema ya había empezado en Otoño del 2021 y sin duda se ha agravado con la guerra de Ucrania.

No hay una causa concreta, la falta de materiales, las dificultades de transporte, la in-



certidumbre de la guerra... Todas con mayor o menor peso específico según cada producto, pero en general todas causando un mismo efecto definido, retrasos de hasta 12 meses en la disponibilidad ordinaria.

Mov.- En su opinión, ¿cómo puede mejorar esta situación?

Anticipando necesidades en la medida de lo posible, poniendo pedidos con paciencia infinita y optimizando los planes de mantenimiento de los equipos existentes.

Mov.- ¿En qué nuevas tecnologías están trabajando de cara a hacer las máquinas más sostenibles?

Tenemos una doble línea de trabajo.

A corto plazo estamos en pleno desarrollo de equipos eléctricos, poniendo en el mercado hasta la fecha varios modelos y confiando en completar la Gama a corto plazo.

A medio plazo JCB ha apostado muy fuerte por desarrollo del uso del H2 como combustible. Tanto nuestra Gama Media con motores de combustión, como nuestra Gama Pesada con pilas de hidrógeno, estarán antes del límite marcado en la agenda 2030 disponibles para su uso.

Mov.- ¿Cómo trabajan con el cliente el tema del Coste Total de los Productos?

Es complicado, el valor residual en tiempos de incertidumbre pierde peso, siendo el valor de adquisición inicial el que determina muchas decisiones. Esto abre la puerta a equipos de dudosa vejez y consiguiente mínimo valor residual. Estos parámetros debieran formar parte del proceso de decisión de compra, pues afectan al Coste Total, pero digamos que ante las limitaciones presupuestarias, cierto perfil de cliente, especialmente las administraciones, está dando peso al Valor Relativo cortoplacista.

Mov.- ¿Qué garantía dan?

Al viene productivos, con los que los clientes

facturan servicios o trabajos la ley solo obliga a un año. Extender dichos periodos en ocasiones es engañoso, ya que "ata" y "obliga" al cliente a una severa rutina de mantenimientos "oficiales". Nosotros preferimos ofrecer Planes de Mantenimiento a Garantías "a secas", ya que tienen una visión más global del producto, sin letras pequeñas ni costes ocultos.

Mov.- ¿Ofrecen mantenimientos preventivos? ¿Merece la pena?

Por supuesto y precisamente son una parte esencial en el cálculo de los Costes Totales de Propiedad. Cada euro invertido en mantenimiento preventivo, retorna hasta por tres veces su valor en el residual del equipo.

Mov.- ¿Están preocupados por la creciente entrada de fabricantes chinos en Europa?

Preocupados no sería una palabra profesional. Estamos en un mercado libre y los clientes deben tener cuantas más opciones mejor. La preocupación está en la gestión de esos equipos por parte de los clientes. Hay que ser conscientes y consecuentes con lo que se compra. No vería coherente la compra de equipos de calidad "justa" para equipos de uso intensivo como puede ser por ejemplo una empresa de alquiler.

Mov.- ¿Cómo ven el sector de aquí a final de año?

De momento con la inercia suficiente para firmar un crecimiento total del entorno al 15%. Los meses de Marzo y Abril, se ha detectado un enfriamiento, fruto sin duda de una climatología adversa, que llegado Mayo mejorará.

Mov.- ¿Qué mensaje les gustaría dar a sus clientes?

Mucho nos tememos que la inflación no ha sido coyuntural tal y como determinados sectores de gobierno nos quisieron hacer creer. Ha venido para quedarse y aplazar decisiones 6 meses puede implicar subidas por encima del 3-4% y plazos de más de 6 meses. El mensaje es claro, si quiere y puede... ¡compre!

BOBCAT

CARLOS CAMPOS
DISTRICT MANAGER BOBCAT – IBERIA
& TURKEY

Mov.- ¿Con qué gama de manipuladores telescópicos cuenta su empresa?

La gama actual está formada por 15 modelos diferentes para aplicaciones de construcción, cubriendo alturas de elevación desde los 6 hasta los 18 metros. Mientras que para aplicaciones de agricultura ofrecemos 6 modelos, en el rango de alturas de elevación desde los 6 hasta los 8 metros, 3 de estos 6 modelos cuentan con sistema hidráulico de alto caudal.

Del mismo modo Bobcat ofrece una gama de manipuladores telescópicos rotatorios cubriendo alturas de elevación desde 18 a 39 metros.

Los nuevos manipuladores telescópicos forman parte de la última fase del revolucionario programa «Next is Now» de Bobcat, que combina el desarrollo y la diversificación de productos innovadores con tecnologías y servicios más inteligentes, fáciles de usar y que cambian drásticamente la forma de trabajar.

Mov.- ¿Qué novedades han presentado este año? ¿Nos puede comentar las características principales de este modelo?

En el año actual no hemos presentado ninguna novedad puesto ya lo hicimos a finales del 2021. En ese momento introdujimos los manipuladores telescópicos de la serie R, los cuales ofrecen una combinación equilibrada de una máquina fiable y robusta para lograr el máximo tiempo de actividad, cuentan con mandos precisos, una comodidad sin igual y un funcionamiento suave para abordar cualquier trabajo. Estos nuevos modelos ofrecen un funcionamiento intuitivo, permiten un preciso control de las cargas a manipular en cualquier punto del rango de altura de elevación, ofrecen una increíble suavidad de la transmisión, además de lo anterior nuestro exclusivo sistema de posicionamiento de la pluma (esta función patentada por Bobcat se incluye de serie en todos los modelos SLP), un joystick actualizado, la función de avance lento y a la gran visibilidad desde la cabina ofrecen al operador una experiencia inigualable.

Mov.- ¿Qué modelo es el más demandado en España y por qué?

En el sector de construcción deberíamos pensar principalmente en los modelos T41.140SLP y T40.180SLP. Estos dos modelos ofrecen un sistema único de posicionamiento de la pluma, este importante movimiento lateral de la pluma permite la colocación precisa de una carga en altura, lo cual reduce la necesidad de reposicionar la máquina. Esta función patentada por Bobcat



también es posible encontrarla en otros modelos como pueden ser el T35.130SLP. En lo referente a aplicaciones agrícolas, el modelo TL38.70HF es el preferido por los clientes de este sector. Con su sistema hidráulico de alto caudal proporciona prestaciones líderes del sector en la mayoría de trabajos intensivos gracias a los mejores tiempos de ciclo de la pluma en su categoría. La exclusiva cabina asimétrica patentada ofrece la visibilidad panorámica integral que se necesita para trabajar de forma segura y cómoda.

Mov.- ¿Cómo trabajan con el cliente el tema del Coste Total de los Productos?

Los productos Bobcat son concebidos prestando una atención especial sobre las funciones que reducen el coste total de propiedad (TCO), fruto y prueba de ello han sido los galardones LCO recibidos recientemente por algunos productos como las cargadoras S70, T590 o la MT55. Estos premios LCO, organizados por EquipmentWatch, son los únicos galardones de su clase en el sector y se basan en datos empíricos sobre el coste a largo plazo de los equipos compactos. Bobcat considera el coste total de propiedad como uno de los aspectos más importantes que los compradores tienen en cuenta a la hora de adquirir un equipo. Los premios cosechados por los modelos S70 y T590 son un testimonio de la reputación de altas prestaciones, calidad y fiabilidad que la gama de productos Bobcat se ha ido ganando en los últimos 60 años.

Mov.- ¿Qué garantía dan?

Bobcat ofrece en toda la gama de manipuladores telescópicos rígidos una garantía estándar de 3 años o 3000 horas. Bobcat tiene una reconocida reputación de estándares elevados de calidad, en los últimos años se ha actualizado completamente la gama de manipuladores telescópicos rígidos con el objetivo de ofrecer la mejor calidad del sec-

tor. Esta combinación de calidad y la confianza que tenemos en la fiabilidad de nuestros manipuladores telescópicos rígidos hacen que Bobcat pueda ofrecer una garantía estándar de 3 años. Se trata de un importante paso adelante que reducirá el coste total de propiedad y aumentará aún más el valor de reventa cuando decida sustituir su manipulador telescópico Bobcat.

Además de la garantía estándar antes mencionada, existen diversos programas de extensión de garantía hasta una cobertura máxima de 5 años o 6000 horas de trabajo. En lo referente a la gama de manipuladores telescópicos giratorios la garantía estándar abarca un periodo de 2 años o 2000 horas, mientras que acciéndose a alguno de los programas de extensión de garantía es posible alcanzar una cobertura máxima de hasta 4 años o bien 5000 horas.

Nuestros programas de garantía Protection Plus proporcionan el mismo nivel de protección que la garantía estándar, también refleja las diferentes necesidades y expectativas de los clientes, ofreciendo una elección de duraciones y horas de funcionamiento anual, estos programas son transferibles lo que implica un aumento el valor de reventa de la máquina.

Mov.- ¿Ofrecen mantenimientos preventivos? ¿Merece la pena?

Sí, teniendo en cuenta que un correcto servicio de mantenimiento programado es imprescindible para lograr el mejor rendimiento y prestaciones de las máquinas, los técnicos de los distribuidores Bobcat están perfectamente dotados y capacitados para llevar a cabo cualquiera de las operaciones de mantenimiento precisas en cualquier máquina Bobcat. Ofrecemos además diversas soluciones de contratos de mantenimiento personalizables para cada situación particular que los clientes puedan plantear.

¿QUIERES SER SPONSOR DE LOS PREMIOS MOVICARGA?

MOVICARGA vuelve con el evento del año: este año celebraremos los VI Premios Movicarga de Elevación el 29 de Septiembre en el Hotel InterContinental Madrid.

El evento consiste en un cocktail donde distribuidores y alquiladores podrán intercambiar opiniones en un momento de networking sin igual, seguido de una cena de gala, un monólogo del humorista ALEX CLAVERO, entrega de premios y dos horas de barra libre.

29
Septiembre
2022

Lugar
Hotel InterContinental Madrid
Paseo de la Castellana, 49. 28046 Madrid
Tel: +34 917 007 366

**NUEVA
UBICACIÓN**



CENA

Cocktail

Cena de Gala + Espectáculo con Alex Clavero + Barra Libre de dos horas

Una invitación por
empresa, resto de
entradas a 150€ por
entrada (Aforo limitado).



Alex Clavero

¿Si quieres ser Sponsor de los Premios? Estás a tiempo.

Puedes elegir ser Sponsor ORO, PLATA o BRONCE.

macarenagarcia@movicarga.com

SPONSOR ORO – 3.500€

- Mesa en cocktail para promoción
- 1 panel de 2 m de publicidad
- Logotipo destacado en todos los Roll Ups del evento
- Banner en la página web del evento
- Logo en la pantalla de premios durante la cena
- 4 tickets para cena
- Reserva de mesa al lado de mesa presidencial
- 1 Página de publicidad en folleto de Premios

SPONSOR PLATA – 2.500€

- Mesa en cocktail para promoción
- Logotipo en todos los Roll Ups del evento
- Banner en la web del evento
- Logo en la pantalla de premios durante la cena
- 2 tickets para cena
- 1/2 Página de publicidad en folleto de Premios

SPONSOR BRONCE – 1.500 €

- Mesa en cocktail para promoción
- Logotipo en todos los Roll Ups del evento
- Banner en la web del evento
- Logo pequeño en la pantalla de premios durante la cena
- 1 ticket para cena
- 1/4 Página de publicidad en folleto de Premios

IES Humanejos presentes en Motortec Madrid 2022

Con motivo de la feria de Motortec Madrid 2022, punto de encuentro de empresas del sector vehículos y anexas, el IES Humanejos. Ha realizado la fase presencial de la 18 edición del Concurso de Jóvenes Técnicos en Automoción de la Fundación COMFORP, Compromiso con la Formación Profesional en la que se han clasificado 17 alumnos y alumnas de 147 participantes de toda España.



Idza. a drcha.: Jesús Casín, Agustín Toranzo, Javier Ruiz, Manuel Aguilera, Jesús de Lara, Jesús Gómez y Ángel Navas.



Ida. a drcha.: José Martín, presidente de COMFORP, David Ruiz Garzón, Juan Pablo Viniégra Iglesias, Antonio Casado, Luis Miguel Cid de SIDILAB, Manuel Aguilera jefe de departamento de Transporte y Mantenimiento de Vehículos IES Humanejos.

La competición Concurso persigue promocionar los estudios desarrollados en los Centros Educativos, donde se impartan ciclos formativos pertenecientes a la Familia Profesional de Transporte y Mantenimiento de Vehículos; potenciar actividades de investigación, documentación; reconocer la labor del profesorado en los centros educativos y las empresas del sector; conseguir un punto de encuentro entre los profesionales del mundo laboral, los profesores de Formación Profesional y los futuros profesionales; promover el trabajo en equipo complementando las habilidades individuales; sensibilizar a los alumnos sobre la importancia que supone el estar preparado para incorporarse al mundo laboral, y colaborar en la actualización científico-técnica del profesorado.

Para la edición 2022, son dos perfiles: el de electromecánica y el de carrocería/pintura, destinado a premiar el talento de los futuros profesionales.

La competición se compuso de dos fases:

Primera fase de investigación. El trabajo en esta fase ha consistido en presentar un trabajo, relacionado con el perfil que se han inscrito (electromecánica o carrocería/pintura).

Segunda fase presencial, junto con los profesionales actuales del sector, que observaron la buena preparación que tienen los alumnos y alumnas de Formación Profesional.

Durante la competición recibimos en el stand, con mucho agrado la visita de Macarena García, Directora de la revista Movicarga que nos presentó a Jesús Casín, director de Socage Iberica, Agustín Toranzo, Dpto. comercial de Socage Iberica y Ángel G^a Navas, director de VSV Servicios, a los profesores del IES Humanejos integrantes del equipo docente de electromecánica de maquinaria,

donde les presentamos el proyecto formativo de la rama de maquinaria, la labor docente y formativas del centro y las necesidades para realizar nuestra labor educativa, interesándose por el proyecto y quedando en contacto con nosotros para ver las vías de colaboración, así como el concurso de COMFORP".



“Durante los días de la competición recibimos la visita de Antonio Casado, Secretario general de ANAPAT acompañado de David Ruiz Garzón, Secretario General de ANAGRUAL y Juan Pablo Viniestra Iglesias, Secretario General en AECE, donde les pudimos mostrar la labor de COMFORP y el trabajo que desarrolla para que la formación profesional sea una formación de calidad y profesional, en la que con apoyo de las asociaciones y empresas del sector, podemos tener profesionales altamente cualificados”, comentan desde el IES Humanejos.

En la finalización de la competición los resultados fueron los siguientes:

Electromecánica

Primera, Cristina Martin Sanz
Segundo, Daniel Peral Murcia

Carrocería chapa y pintura

Primera, Rosa Mª Nuez Navarro
Segundo, Juan M. Fernandez Palavecino

Y como todo buen evento también hay tiempo para el ocio y divertimento

“Agradecer a las asociaciones de ANAPAT, ANAGRUAL y AECE, el interés por la competición y nuestra máxima disposición para colaborar y organizar una competición para el sector de maquinaria”, añaden desde IES Humanejos.

No quiero cerrar este artículo sin mencionar el apoyo que hemos recibido de empresas como: Stihl, EPSA, Loxam-Hune, Kubota, Toyota y Rentaire

Por la donación de material para la realización de prácticas, y documentación para formación.

Como ya sabéis los que habéis tenido un rato para atendernos y sufrirnos ya que no nos cansamos de repetir nuestro MANTRA, “La chatarra tuya es oro para nuestra formación”

Un saludo

Jesús de Lara Antoranz



Cristina Martín Sanz
1º Electromecánica



Rosa Mª Nuez Navarro
1º Carrocería, chapa y pintura



Daniel Peral Murcia
2º Electromecánica



Juan M. Fernandez Palavecino
2º Carrocería, chapa y pintura



Snorkel UK entrega 17 plataformas de tijera de litio a JMS Powered Access

La empresa de alquiler JMS Powered Access ha realizado una importante inversión en 17 plataformas elevadoras de tijera para terrenos difíciles Snorkel que funcionan con iones de litio.

Construido en las instalaciones de Vigo Center de Snorkel en Washington, Tyne & Wear y entregado durante marzo de 2022, JMS Powered Access ordenó ocho plataformas de tijera estrechos para terrenos difíciles Snorkel S2755RTE, cuatro plataformas de tijera compactas para terrenos difíciles Snorkel S3370RTE y cinco plataformas de tijera compactas y para terrenos difíciles Snorkel S3970RTE. Este es uno de los mayores pedidos individuales de la gama de plataformas de tijera con tracción en las cuatro ruedas y cero emisiones de Snorkel por parte de una empresa de alquiler independiente en el Reino Unido hasta la fecha.

Fundada en 1994 por Mark Jackson y Justin Lynn, JMS comenzó en el garaje de Mark, sirviendo a la industria mecánica y eléctrica (M&E) con roscadores y soldadores de tuberías. Después de superar su primera propiedad comercial, se mudaron a una ubicación en Harpenden, Hertfordshire en 2001 y comenzaron a contratar sus propias torres de aluminio en 2004, agregando equipos de acceso de bajo nivel en 2008. En 2017, el negocio de herramientas mecánicas se vendió a MEP Hire Station, y Mark y Justin continuaron haciendo crecer la división de acceso motorizado bajo la marca JMS Powered Access. La empresa ahora tiene cuatro delegaciones en Harpenden, Radlett, Dartford y Leeds, que prestan servicios en el norte y el sur de Inglaterra, y opera una flota de 2100 máquinas, que van desde acceso de bajo nivel, plataformas de tijera y de araña, hasta plataformas de pluma de 56 m.

Uno de los temas que más preocupan a JMS son la incorporación de las mujeres en las empresas, y están tratando de atraer a más mujeres a la industria. Una de sus propias conductoras de camiones se llama Jodi Smith, y ha estado conduciendo camiones desde 2016. Jodi es una figura bastante conocida en el mundo de la conducción con su cabina rosa brillante y su defensa de las camioneras. En una entrevista con la revista "Trucking", dijo: "Conducir camiones no es un trabajo de hombres, ¡puedo hacer este trabajo con un juego completo de acrílicos! Es bastante físico, pero no es difícil". Ella alienta tanto a las mujeres como a los jóvenes a considerar la profesión como una opción de carrera.

Este pedido de equipos de Snorkel ilustra el compromiso de JMS con las prácticas de construcción sostenible. Los S2755RTE, S3370RTE y S3970RTE ofrecen capacidades de tracción en las cuatro ruedas resistentes con cero emisiones, un hito del que tanto Snorkel como JMS pueden enorgullecerse. Las baterías de iones de litio ofrecen una gran cantidad de beneficios en comparación con los motores de combustión interna, incluida una reducción del ruido de hasta un 62 %, una menor generación de polvo y brindan una alternativa respetuosa con el medio ambiente. Además, los paquetes de baterías sin mantenimiento y un motor eléctrico significan menos tiempo de inactividad por mantenimiento, ahorros significativos en combustible y un menor costo total de propiedad.

"Estamos muy emocionados de agregar este equipo a nuestra flota y de utilizar la tecnología de iones de litio en nuestros esfuerzos por lograr la sustentabilidad", dijo el cofundador de JMS, Mark Jackson. "También estamos orgullosos de invertir en productos fabricados en Gran Bretaña y apreciamos la fabricación superior que Snorkel pone en sus máquinas".

"Muchas gracias al equipo de JMS por este pedido", dijo Andrew Fishburn, director general de división de Snorkel UK. "Es genial ver empresas como JMS invirtiendo en máquinas de iones de litio Snorkel.



De izquierda a derecha: Jodi Smith de JMS, Lucy Jackson de JMS, Mark Jackson de JMS y Jon Plaskitt de Snorkel

Esperamos que más empresas se unan una vez que se den cuenta de que los iones de litio no solo son buenos para el medio ambiente, sino que también son rentables".

El elevador de tijera para terrenos difíciles S2755RTE presenta una altura de trabajo máxima de 10,1 m en una máquina estrecha pero resistente. El S3370RTE y el S3970RTE son compactos y maniobrables con alturas máximas de trabajo de 12 m y 13,8 m respectivamente.

Para obtener más información sobre la línea de elevadores de iones de litio de Snorkel, visite snorkellifts.co.uk.



De izquierda a derecha: Lucy Jackson de JMS, Mark Jackson de JMS y Jon Plaskitt de Snorkel

Ausa se alía con Ahern en Australia para distribuir sus equipos todoterreno

El acuerdo prevé consolidar la marca AUSA en Asia-Pacífico y complementar el catálogo de maquinaria de Ahern, que cuenta con cuatro sedes y 20 distribuidores en Australia.

AUSA, fabricante de vehículos industriales compactos todoterreno, ha cerrado un acuerdo con Ahern Group, compañía matriz de Ahern Rentals, Snorkel o Xtreme, entre otros, para la distribución de sus dumpers, carretillas todoterreno y manipuladores telescópicos en Australia. De esta forma, AUSA y Ahern unen sus fuerzas para consolidar su presencia en el país y para aumentar sus cuotas de mercado en los próximos años.

Con este nuevo acuerdo, ambas compañías continúan estrechando relaciones de negocio. Pues desde el año 2020 Ahern Rentals es uno de los clientes de AUSA para la adquisición de vehículos todoterreno destinados a al mercado del alquiler en Estados Unidos. Además, Ahern Group cuenta con una línea de negocio de distribución de maquinaria: Diamond A Equipment, la cual es también distribuidora de dumpers y carretillas todoterreno de AUSA para los estados de California y Nevada.

“Este nuevo proyecto comercial junto a Ahern nos va a proporcionar un gran conocimiento del mercado, pues es una marca con raíces en Australia desde 1989, con cuatro sedes en sus principales ciudades y una red de 20 distribuidores. Al igual que AUSA, Ahern Group es una compañía reconocida por la calidad de sus productos y servicio, cualidades que nos unen y que queremos seguir transmitiendo a nuestros clientes en esta nueva etapa.” Afirma Juan Urkijo, Director Comercial de AUSA. “Además, tenemos una experiencia muy positiva con ellos en otros mercados, por lo que estamos convencidos que ésta es la unión perfecta para continuar nuestra consolidación en Asia-Pacífico”.

“Unir nuestras fuerzas es un gran paso estratégico para nosotros. La gama de dumpers, carretillas todoterreno y manipuladores telescópi-



cos compactos de AUSA complementan perfectamente nuestro catálogo de productos. Por otro lado, AUSA es una marca con buena percepción en Australia y sabemos que sus productos son una gran solución para los sectores de la construcción, agricultura y minería. En este último caso, sobre todo como equipos de asistencia para la gran maquinaria”, explica Glenn Martin, Managing Director de Ahern Australia.

Con la unión con Ahern, AUSA continúa sus movimientos para cumplir con su ambicioso plan estratégico de expansión internacional. Este objetivo implica un crecimiento de la marca principalmente en los mercados de Norteamérica, Asia-Pacífico y Europa Central.

Haulotte nombra a RentEase como distribuidor en Bangladesh

Haulotte ha designado a la empresa de ventas y alquiler recientemente establecida RentEase BD como su distribuidor de plataformas aéreas de trabajo para Bangladesh.

RentEase se estableció por primera vez en India en 2017 para ofrecer alquiler de plataformas de trabajo aéreo. Actualmente opera desde cuatro ubicaciones en India, con sede en Navi Mumbai, con operaciones en Bangalore y Haripuram-Andra Pradesh. Opera una flota de alquiler de alrededor de 550 plataformas aéreas que incluyen brazos, brazos de mástil, plataformas de tijera, plataformas de araña y soportes para camiones pequeños. Ha trabajado con Haulotte India desde 2018 y tiene alrededor de 200 plataformas Haulotte en su flota.

La subsidiaria de RentEase en Bangladesh se estableció recientemente y es parte de los

planes de la compañía para expandirse a países vecinos y replicar lo que está haciendo en India.

Souma Ray, gerente general de Haulotte India, dijo: “La relación entre Haulotte y RentEase se ha basado en la confianza y el respeto mutuo a lo largo de los años. Estamos seguros de que esta sólida asociación ayudará a que nuestra marca crezca con éxito en Bangladesh”.

Hasta ahora, A&J International, con sede en Chittagong, ha sido el único distribuidor de elevadores y manipuladores telescópicos Haulotte en Bangladesh.



Souma Ray de Haulotte India (Izquierda) junto a Mehraj Singh de RentEase en la firma del acuerdo

Cummins Inc. informa de sus resultados del primer trimestre de 2022

Los ingresos del primer trimestre de \$ 6.4 mil millones aumentaron un 5 por ciento con respecto al mismo trimestre de 2021. Las ventas en América del Norte aumentaron un 12 por ciento, mientras que los ingresos internacionales disminuyeron un 3 por ciento, impulsados principalmente por una desaceleración en China.

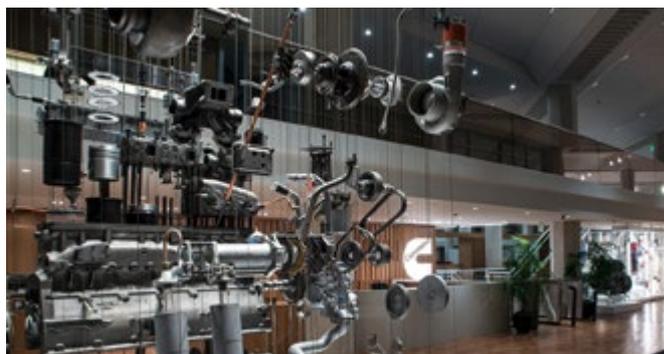
"La demanda de nuestros productos sigue siendo fuerte en muchos de nuestros mercados y regiones clave, lo que resulta en ingresos récord en el primer trimestre de 2022", dijo el presidente y CEO Tom Linebarger. "Hemos implementado acciones de fijación de precios para contrarrestar el aumento de los costos de los insumos, lo que contribuyó a una sólida rentabilidad en el primer trimestre. Las limitaciones de la cadena de suministro siguen siendo un desafío y están limitando el crecimiento en nuestra industria".

Las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (EBITDA) en el primer trimestre fueron de \$ 755 millones (11.8 por ciento de las ventas), en comparación con \$ 980 millones (16.1 por ciento de las ventas) hace un año.

El ingreso neto atribuible a Cummins en el primer trimestre fue de \$ 418 millones (\$ 2.92 por acción diluida) en comparación con \$ 603 millones (\$ 4.07 por acción diluida) en 2021. Los resultados del primer trimestre incluyen costos de \$ 158 millones (\$ 1.03 por acción diluida) relacionados con la suspensión indefinida de operaciones en Rusia, y \$ 17 millones (\$ 0.09 por acción diluida) relacionados con la separación del negocio de filtración. Los costos incurridos en relación con la suspensión indefinida de sus operaciones en Rusia incluyen amortizaciones de inventario, reservas en cuentas por cobrar, el deterioro de una inversión de empresa conjunta y otros costos. La tasa impositiva en el primer trimestre fue del 26.8 por ciento, incluyendo \$ 31 millones, o \$ 0.22 por acción.

PERSPECTIVAS 2022

Según el pronóstico actual, Cummins está elevando su guía de ingresos para todo el año 2022 a un 8 por ciento, un aumento del 6 por ciento debido a una mayor demanda en América del Norte y otros mercados. Se espera que el EBITDA de todo el año 2022 sea de aproximadamente el 15,5 por ciento, en línea con su orientación anterior.



La compañía planea devolver aproximadamente el 50 por ciento del flujo de efectivo operativo a los accionistas en forma de dividendos y recompras de acciones.

Cualquier gasto fuera del curso normal de los negocios asociado con la separación del negocio de Filtración o la suspensión indefinida de sus operaciones en Rusia se ha excluido de la perspectiva proporcionada.

"Obtuvimos un sólido desempeño financiero en el primer trimestre frente a muchos desafíos en nuestra cadena de suministro global. El impacto continuo de COVID-19, especialmente en China, y el efecto del conflicto en Ucrania continúan presentando desafíos para nuestras operaciones globales. Estoy impresionado con la resiliencia de nuestros empleados para navegar a través de estas dificultades y entregar a nuestros clientes. Cummins está en una posición sólida para seguir invirtiendo en el crecimiento futuro, llevando nuevas tecnologías a los clientes y devolviendo efectivo a los accionistas", dijo la presidenta y directora de operaciones Jennifer Rumsey.

Fallece Thomas Wiesbauer, CEO de Wiesbauer GMBH

Thomas Wiesbauer, CEO de la empresa Wiesbauer GMBH, ha fallecido después de más de 30 años en la dirección de la empresa y es el responsable de que Wiesbauer se convierta en la empresa que es hoy en día.

La muerte súbita deja una gran brecha en la familia, la compañía y en todos aquellos que le conocían.

D.E.P.



La empresa italiana Mollo adquiere 280 equipos Haulotte

La empresa de alquiler italiana Mollo Noleggio ha realizado un pedido de 280 plataformas aéreas a Haulotte, incluidos brazos, tijeras y elevadores de mástil. El pedido incluye los elevadores de brazo articulado HA20 Le Pro de 20 m de altura de trabajo, el Sigma16 Pro de 16 m de altura de trabajo y el HA32 RTJ Pro de 32 m de altura de trabajo, además de una combinación de elevadores de tijera, elevadores de mástil y brazos de mástil. El nuevo equipo se distribuirá en su red de sucursales para satisfacer la creciente demanda en la mayoría de las regiones de Italia.

Un gran porcentaje de las nuevas máquinas serán unidades eléctricas, lo que refleja la creciente importancia y demanda de equipos más ecológicos en los lugares de trabajo, particularmente en áreas urbanas.

Nicola Violini, gerente general de Haulotte Italia, dijo: “Estamos agradecidos por la renovada confianza de Mollo Noleggio. Este es el resultado de nuestra fructífera relación”.

Mauro Mollo, director ejecutivo de Mollo Noleggio, agregó: “Nuestra asociación nació hace más de 20 años y continúa hoy porque Haulotte nos ofrece equipos que satisfacen completamente las necesidades de nuestros clientes y garantizan la máxima seguridad”.



Establecido en la década de 1970, Mollo se ha expandido orgánicamente hasta ahora. Las dos adquisiciones llevan su red de alquiler a 45 ubicaciones, con más de 400 empleados y una flota que ahora supera las 9.000 unidades e incluye grúas, elevadores aéreos y manipuladores telescópicos.

Palfinger: El Comité de Empresa Europeo (CEE) toma forma

Una directiva de la UE para las grandes empresas prevé la posibilidad de una representación transfronteriza compartida de los empleados europeos. Tras los retrasos debidos a la pandemia, el Comité de Empresa Europeo de PALFINGER ahora toma forma.

PALFINGER está preparando la constitución del Comité de Empresa Europeo (EWC). “Especialmente en tiempos difíciles, es importante contar con interlocutores de diálogo competentes y ampliamente reconocidos. Me complace que los empleados de PALFINGER en toda Europa puedan hablar con una sola voz”, dice Andreas Klauser, CEO de PALFINGER. El establecimiento de una representación de los empleados en toda Europa hace que PALFINGER cumpla con una directiva de la UE que afecta a las empresas con más de 1000 empleados y varias ubicaciones europeas.

22 DELEGADOS DE 16 PAÍSES

En la primera semana de mayo, 22 delegados de 16 países se reunieron en Salzburgo (AT). Tras cuatro días de conversaciones intensas y productivas, se acordaron las bases para la constitución del CEE. En el siguiente paso, el equipo negociador encabezado por Johannes Kúcher de Austria preparará la constitución. Cuenta con el



apoyo de Stoyan Petrov de Bulgaria y Domenico D'Antonio de Italia. Este verano, en su primera reunión constitutiva, el CEE elegirá a su presidente y la junta y el CEE comenzará su trabajo.

UNA VOZ PARA TODOS LOS EMPLEADOS

“Nuestro objetivo es informar a todos los empleados en Europa sobre desarrollos importantes y representar sus intereses compartidos de manera eficiente”, dice Johannes Kúcher, pre-



sidente del comité de empresa de PALFINGER AG. El CEE continuará con la cooperación productiva y de confianza entre los representantes de los trabajadores y los empleadores a nivel europeo. “Era importante para nosotros que todos los países en los que PALFINGER está representado en Europa recibieran un voto. Eso ya está asegurado. Tengo muchas ganas de trabajar juntos”, dice Andreas Klauser.

JLG® lanza nuevas plataformas aéreas de tijera ES2646 y R2646 con capacidades líderes en su clase

JLG Industries, Inc., una empresa de Oshkosh Corporation [NYSE:OSK] anuncia la disponibilidad de dos nuevos modelos de plataformas aéreas de tijera: El de impulsión eléctrica ES2646 y el de impulsión hidráulica R2646 en la región de América Latina. Con una altura de la plataforma de 7,92 m (26 pies), capacidad líder en su clase con 544,31 kg (1200 lb) y con la capacidad de maniobrar en interiores y exteriores, estas nuevas máquinas JLG® proporcionan un día de trabajo más productivo.

“El incremento del 20% en la capacidad de los modelos ES y R2646, en comparación con los modelos de la competencia en la clase de tamaño, les permite a los operadores de la plataforma aérea de tijera llevar más materiales al área de trabajo, como tubos y paneles, así como herramientas tales como soldadoras”, afirmó Luca Riga, gerente de marketing de JLG para América Latina. “Esto significa que el trabajo aéreo puede terminarse más rápido y con mayor eficiencia”.

Los modelos ES2646 y R2646 comparten un chasis y plataforma comunes, ofreciendo 9,75 m (32 pies) de altura de trabajo y la capacidad de llevar a dos ocupantes a la altura en aplicaciones en interiores (un ocupante a la altura cuando se usan en exteriores). El nuevo modelo ES2646 está disponible con el sistema opcional de contención de fugas CleanGuard™ de JLG para trabajo sobre pisos delicados. El nuevo R2646 está equipado con protección activa contra baches que proporciona más espacio libre al suelo cuando se trabaja en terreno difícil.



Estas nuevas plataformas aéreas de tijera de JLG también comparten tecnologías comunes, tales como inclinación variable para incrementar el área de trabajo cuando se usan sobre superficies dispares y pueden acomodar una variedad de opciones y accesorios, incluyendo el control móvil JLG®, las barandillas QuikAccess y las barandillas QuikFold.

Para obtener más información acerca de los productos y servicios de JLG, visite <https://www.jlg.com/es-co>



Palfinger AG adquiere el 35% de participación minoritaria en Guima Palfinger S.A.S.

PALFINGER AG adquiere una participación minoritaria del 35% en Guima Palfinger S.A.S. (Guima) de Compagnie Générale Vincent S.A.S., de modo que PALFINGER contará con el 100% de las acciones en el futuro. Guima tiene su sede en Caussade, Francia, y es la planta de producción central de equipos de ganchos y cargadores basculantes dentro de PALFINGER AG, con una importante participación de mercado en la región EMEA y una alta participación de exportación a la región NAM.

Andreas Klauser, CEO de PALFINGER AG, comenta: “Esto nos permite implementar nuestra estrategia de localización de producir en la región para la región. Un paso importante en el desarrollo continuo de la ORGANIZACIÓN GLOBAL PALFINGER que definimos en la Estrate-

gia 2030. Acelerará los procesos de toma de decisiones y los hará más flexibles mientras capitaliza rápidamente las sinergias de costos. Nos complace anunciar que, como propietarios mayoritarios de PALFINGER Francia, la familia Vincent sigue siendo uno de los socios estratégicos más importantes de PALFINGER y contribuye al resultado general”.



INICIATIVAS DE I+D POR AGRUPAR

Esta transacción permite a PALFINGER reunir iniciativas de I+D de productos enlazados e integrar aún más el sitio de desarrollo de la producción de elevadores de gancho de Caussade en la red global de I+D de PALFINGER AG.

PASO IMPORTANTE PARA EL CRECIMIENTO EN EL FUTURO

La flexibilidad y rapidez en la toma de decisiones son esenciales para un futuro exitoso. “La adquisición de esta participación minoritaria nos permite reaccionar de manera rápida y eficiente a los desarrollos de la competencia y del mercado en las regiones EMEA, NAM y LATAM”, agrega Andreas Klauser, director ejecutivo de PALFINGER AG.

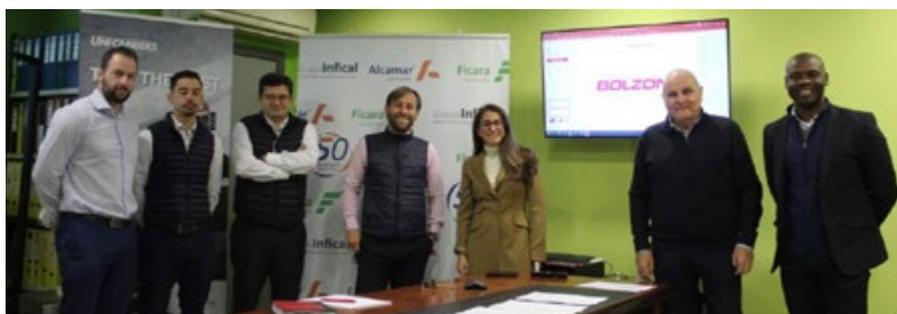
Ficara® recibe un Curso de Formación para su equipo Comercial por parte Bolzoni Auramo Meyer

Recientemente se ha llevado a cabo en el Aula de Formación de las instalaciones de FICARA® en Pinto, un curso sobre implementos para carretillas elevadoras impartido por nuestro proveedor Bolzoni Auramo Meyer.

Gran parte del equipo Comercial de FICARA® estaba convocado a la cita donde Emiliano Pérez, delegado comercial de esta conocida marca, pudo presentar sus diferentes productos, así como las últimas novedades en accesorios para los diferentes trabajos que pueden realizar las carretillas elevadoras

gracias a ellos. Desde pinzas para bobinas, a desplazadores y posicionadores de horquillas, pinzas multipalet, pinzas paralelas, pinzas para electrodomésticos y cajas de cartón, pinzas para neumáticos, recogedores, empujadores, tableros giratorios, volteadores, horquillas extensibles...

Sin duda, una mañana completa de información y referencias técnicas. Con todas ellas, seguro que los comerciales de FICARA® podrán asesorar mejor y facilitar a sus clientes la elección de los equipos a instalar en sus máquinas para poder desarrollar los distintos trabajos que se les plantean en sus compañías.



Entrevista a Tim Whiteman, Director Sinoboorm Europa

Mov.- ¿Qué novedades ha presentado este año? ¿Puedes hablarnos de las principales características de este modelo?

Más allá de los modelos sobre orugas, Sinoboorm BV ha presentado este año una nueva plataforma elevadora telescópica eléctrica de servicio pesado de 20 m, la TB20EJ, que tiene una capacidad de carga de 300 kg/454 kg (sin restricciones/restringidas) y ofrece una estabilidad mejorada con tecnología patentada antideslizante, oscilación activa y 45% de capacidad de pendiente. Esta es la primera plataforma telescópica Sinoboorm disponible en Europa.

Otras introducciones notables son:

Plataforma de tijera eléctrica para terrenos difíciles 5389RE, que tiene una plataforma extensible de 2 vías, capacidad de carga de 680 kg, capacidad de pendiente del 40 % y nivelación con un clic con un eje oscilante.

Plataforma elevadora articulada eléctrica AB18EJ de 18 m.

Plataforma de tijera compacta 1932SE, 0,8 m de ancho con una altura de plataforma de 5,8 m y una capacidad de carga de 230 kg.

Mov.- ¿Cuánto ha aumentado el plazo de entrega? ¿Cuáles son las razones principales? ¿La falta de materiales y la guerra de Ucrania?

Para Sinoboorm, estamos administrando cuidadosamente los tiempos de entrega tanto de las máquinas como de las piezas, esfor-

zándonos por mantener plazos de entrega razonables tanto como sea posible a pesar de las diversas interrupciones globales.

Mov.- ¿En qué nuevas tecnologías estás trabajando para hacer las máquinas más sostenibles?

En Sinoboorm BV, el enfoque principal siempre ha sido el suministro de equipos eléctricos para satisfacer la demanda considerable y creciente de soluciones de acceso ecológicos y limpios. Aspectos clave, como la adición de baterías sin mantenimiento, junto con el accionamiento eléctrico, ayudan a ofrecer tiempos de funcionamiento mucho más prolongados, lo que lleva a una mayor eficiencia y un mayor respeto por el medio ambiente en general.

Mov.- ¿Le preocupa la creciente entrada de fabricantes chinos en Europa?

¡Nuestro objetivo es demostrar lo mejor que la ingeniería y la experiencia chinas tienen para ofrecer, con máquinas confiables y de alta calidad y un excelente servicio posventa!

Mov.- ¿Qué mensaje le gustaría dar a sus clientes?

Nos gustaría agradecer a aquellos clientes que han depositado su confianza en nosotros durante los últimos dos años y están viendo buenos retornos de sus inversiones. Nos complace que tantos de esos clientes se hayan convertido en clientes habituales y que aprecien no solo la calidad del equipo, sino también el servicio que brindamos. Simplemente nos gustaría decir: ¡siga observando este espacio, ya que se presentarán más productos de gran calidad de forma regular!



Bauma 2022: Máquinas de construcción autónomas como objetivo de desarrollo

Puede haber muchos obstáculos que superar: el desarrollo de máquinas de construcción autónomas se encuentra actualmente entre los principales objetivos de los fabricantes e institutos de investigación por igual. En consecuencia, muchos aspectos de este tema se repetirán en bauma, que tendrá lugar en Munich del 24 al 30 de octubre de 2022.

Las máquinas que conducen y trabajan de forma autónoma se encuentran entre las grandes visiones para el futuro de la industria de la construcción. "Sin embargo, la 'verdadera' autonomía en las máquinas de construcción es muy poco probable en el futuro previsible, porque, a diferencia del entorno de trabajo autónomo de una cantera o mina, por ejemplo, existen complejos desafíos técnicos y relacionados con la seguridad", dice Tim-Oliver Müller. El Director de la Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V. cree que es mucho más realista y alcanzable para la industria de la construcción desarrollar y utilizar máquinas de construcción "inteligentes" con funciones semiautomatizadas, automatizadas o de apoyo, y hacerlo para procesos de construcción seleccionados, como en el movimiento de tierras, la construcción de carreteras o la construcción pesada especial. "Tales soluciones tienen el potencial de aumentos notables en la eficiencia y la productividad", dice Müller. Podrían aliviar a los operadores de la máquina de actividades repetitivas y agotadoras. El experto de la industria señala que las máquinas inteligentes también serían independientes de sus tareas individuales, una ventaja que no debe subestimarse en tiempos en que hay una escasez de trabajadores calificados.

Una discusión de la situación actual en el camino hacia las máquinas de construcción autónomas o al menos inteligentes es posible en bauma 2022, la feria líder mundial de maquinaria de construcción, máquinas de materiales de construcción, máquinas mineras, vehículos de construcción y equipos de construcción.

MIC 4.0: SENTANDO LAS BASES PARA EL SITIO DE CONSTRUCCIÓN DEL FUTURO

En primer lugar, para permitir la automatización parcial incluso en obras de construcción más complejas, la comunicación entre fabricantes de máquina a máquina es esencial. Junto con la Asociación Principal de la Industria Alemana de la Construcción (HDB), la Asociación de la Industria de Ingeniería Mecánica e. V. (VDMA) quiere crear las mejores condiciones para ello. Por esta razón, las asociaciones fundaron el grupo de trabajo "Máquinas en la Construcción 4.0" (MiC 4.0) en bauma 2019. "Actualmente tenemos 105 miembros de siete naciones y 31 grupos de trabajo", informa el Dr. Darius Soßdorf, director gerente de MiC 4.0. Para que los procesos en los sitios de construcción se ejecuten de una manera más digital, más inteligente y, en última instancia, más autónoma en el futuro, cosas como los datos sobre el estado de las máquinas deben estandarizarse. Esto comienza con la información sobre si una máquina está encendida o apagada. "Si bien los fabricantes hasta ahora han definido esto para sus productos, esto ahora se aplica a todos los fabricantes que están comprometidos con MiC 4.0: En cualquier máquina de construcción con un motor de combustión interna que envía la señal 'encendido', el cigüeñal del motor gira", dice Soßdorf. Afirma que el enfoque conjunto implementado aquí es completamente nuevo y único.

Este y muchos otros resultados obtenidos por MiC 4.0 en los últimos tres años se presentarán al público especializado en la sala de innovación LABO en bauma. Además de la presentación de los documentos desarrollados, también habrá una demostración física.

LOS COBOTS REDUCEN EL TIEMPO DE PROCESO

Maximilian Schöberl, de la Cátedra de Manejo de Materiales, Flujo de Materiales, Logística de la Universidad Técnica de Munich, espera que, dentro de diez años, varios cobots estén activos en los sitios de



construcción. El término "cobot" es un acrónimo de "colaboración" y "robot". Se refiere a robots diseñados para la colaboración directa con humanos. Schöberl y un equipo de investigación de la cátedra esperaban ver desarrollos en esta dirección en forma de un compactador de placas vibratorias controlado por radio comercialmente viable. Esto se hizo inicialmente "listo para la automatización" con sensores y unidades de control apropiados. En última instancia, los científicos acoplaron la máquina a una excavadora en el principio de seguir al líder: la excavadora creó un plano, mientras que el compactador de placas vibratorias lo siguió constantemente de forma independiente, empujando el volumen. "Como resultado, la cooperación permitió cambiar los pasos de trabajo en paralelo y, en el caso ideal, redujo a la mitad el tiempo del proceso", informa Schöberl.

ROBOTS MÓVILES EQUIPADOS CON SENSORES PARA TAREAS DE INSPECCIÓN

¿Pueden los robots ayudar a monitorear el estado de los proyectos de construcción, como el puente Köhlbrand de 3,6 km de largo en Hamburgo? Esa es una de las preguntas que están trabajando los investigadores del Instituto de Construcción Digital y Autónoma de la Universidad Técnica de Hamburgo. Para ello, están utilizando un robot móvil de cuatro patas, el I-DOG. La máquina es aproximadamente del tamaño de un caniche y está equipada con sensores para medir, procesar y analizar datos sobre estructuras de edificios. También es capaz de registrar y analizar vibraciones, que se pueden utilizar para detectar daños estructurales.

Para su localización precisa en el espacio, uno de los requisitos clave de los sistemas móviles autónomos, este perro rastreador mecánico utiliza la tecnología de detección y alcance de luz (LiDAR), que permite sacar conclusiones sobre su propia ubicación basadas en escaneos láser.

El mencionado puente Hamburg Köhlbrand actúa como objeto de referencia en un proyecto iniciado recientemente. Para llevar a cabo inspecciones, varios I-DOG se moverán en el monumental proyecto de construcción, que se puso en funcionamiento en 1974 y está catalogado como monumento cultural. Recopilarán sus propios datos y asumirán los datos generados por sensores inteligentes instalados permanentemente en el puente. "El objetivo es tener flotas de robots que se comuniquen entre sí. Al combinar los datos de los sensores, se crea una imagen completa de la condición del edificio con relativamente poco esfuerzo. Luego podemos ingresar esto en un modelo digital, por ejemplo, para la planificación de la renovación", dice el gerente de proyecto, el profesor Kay Smarsly. También puede obtener más información sobre el I-DOG y sus posibles aplicaciones en la sala de innovación LABO en el stand "Science Hub".

La grúa de cero emisiones de PV-E Crane ha hecho su debut

La entrega de la primera grúa PV-E completamente eléctrica de 160 toneladas a batería a VolkerWessels Materieel & Logistics (VWML) marca un nuevo hito en el camino hacia sitios de construcción libres de emisiones. La entrega se realizó el viernes 18 de marzo en la fábrica de Oosterhout (Países Bajos) PV-E, VolkerWessels y UMS subrayaron una vez más que la sostenibilidad no es algo del futuro.

UNA PRIMICIA EN EL MUNDO REAL

La grúa PV-E EC160 de VWML no es la única grúa con cero emisiones, aunque es una primicia en el mundo real. Es la primera grúa sobre orugas eléctrica con paquete de baterías intercambiables, compuesto por dos baterías LFP de 130 kWh cada una. Esto debería permitir que la grúa de 160 toneladas funcione durante una jornada laboral completa (8 horas). Cuando sea necesario, la grúa puede cambiar el paquete de baterías en 10 minutos para continuar trabajando sin emisiones, sin un cable de alimentación o un generador, en su mayoría impulsado por diésel, para cargar las baterías.

De esta manera, el fabricante holandés de grúas cumple el deseo de muchos grandes contratistas de lograr un sitio de construcción sostenible: 100% circular. El paquete de baterías intercambiables proviene de Urban Mobility Systems (UMS), que es bien conocido por electrificar equipos de construcción. Esta empresa holandesa se enorgullece de un enfoque seguro y de alta calidad basado en la tecnología automotriz y recientemente recibió un prestigioso premio a la innovación CES por su kit de conversión Zero Emission (completo con unidad de control).

LIMPIO, SILENCIOSO Y SOSTENIBLE

Gracias al accionamiento eléctrico, VolkerWessels tiene a su disposición una grúa extremadamente silenciosa y limpia. El carácter sostenible se destaca aún más por el hecho de que las baterías no contienen ácidos ni metales pesados y son totalmente reciclables. "Nuestro objetivo es hacer una contribución sustancial a la transición hacia un sitio de construcción más saludable y con bajas emisiones", dice Rob van den Boogaard, Director General de PV-E Crane. "La grúa está totalmente certificada por CE y TÜV y ya ha sido probada exhaustivamente en condiciones de campo".

La EC160 ofrece una solución ecológica para una amplia gama de aplicaciones en la construcción, la industria o la petroquímica. La grúa sobre orugas tiene una pluma de celosía de hasta 75 metros y ofrece una capacidad de elevación de 160 toneladas en un radio de 4 metros. Con 63 metros de longitud de pluma, la grúa también puede equiparse con un brazo fijo de 31 metros. La grúa sobre orugas de VWML está configurada con una pluma principal de 42 metros y un plumín

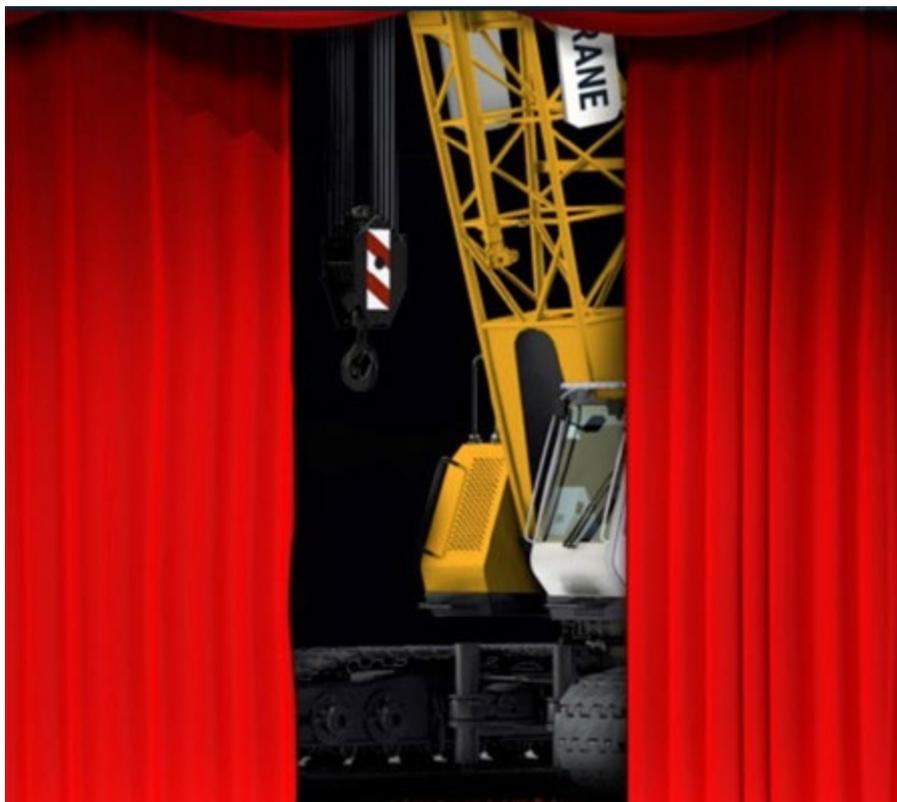


abatible de 43 metros. Para una calidad y fiabilidad óptimas, solo se han utilizado componentes de marcas premium, como Rexroth, Hirschmann y Avesaat.

IMPRESIONANTE ALINEACIÓN

Según Van den Boogaard, se espera con impaciencia el primer trabajo con la EC160. "El primer modelo ya se ha entregado, pero to-

avía hay muchas cosas geniales que se están planeando o desarrollando", suena expectante. PV-E Crane está trabajando en una impresionante línea de grúas sobre orugas totalmente eléctricas. La gama EC con pluma de celosía tiene una capacidad de elevación de 85, 100, 135, 160 o incluso 300 toneladas, mientras que la serie ECT estará equipada con una pluma telescópica y puede levantar cargas de 65 a 120 toneladas.



IMER celebra 60 años con nuevo logotipo

La empresa toscana y especialista en la fabricación de maquinaria y equipos para la construcción, celebra este año sus 60 años de actividad y, para la ocasión, renueva su imagen a través de un restyling del logotipo y una marca especial dedicada al 60 aniversario.



LA NUEVA IDENTIDAD VISUAL DEL GRUPO

El elemento central de la imagen corporativa ha sido siempre el pictograma de las tres "i" girando dentro del círculo, que sigue siendo el centro de la estrategia de comunicación del Grupo. Junto a ello, la palabra IMER se presenta ahora de una forma más actual y distintiva, gracias a la moderna tipografía Montserrat y a la unión gráfica de las letras M y E. Una marca claramente legible, más caracterizada y con un mayor equilibrio de peso óptico que el símbolo, que mantiene intacta la fuerza y solidez expresada por la histórica marca, potenciando su eficacia comunicativa.



En la nueva identidad visual del Grupo, el payoff "Together We Build", que acompaña la comunicación corporativa desde 2017, cobra aún más protagonismo, subrayando la actuación de la empresa en el sector de la construcción y el concepto de "ir juntos" que siempre ha caracterizado la historia de IMER. Hoy, en la nueva versión del logo, el mensaje Juntos Construimos armoniza a la perfección con la escritura IMER, colocándose inmediatamente debajo y utilizando la misma tipografía. Además de ser la "promesa" de la marca, el resultado resume y realza el concepto de ser un Grupo, la estructura industrial IMER compuesta por varias empresas en Italia y en todo el mundo. Una realidad que opera a través de cuatro Divisiones de producción - IMER Equipment, IMER Access, IMER Concrete y KATO IMER - cada



una desde hace algunos años ya caracterizada por su propia marca, con el objetivo de identificar de un vistazo las diversas "almas" del Grupo y el campo específico de actividad. Estos logotipos también han sido objeto de rediseño y ahora son más contemporáneos y dinámicos.

POR 60 AÑOS JUNTOS

La ocasión escogida para la renovación de la imagen corporativa es el 60 aniversario del nacimiento de la empresa que se produce este año. Para este evento se creó un logotipo especial de celebración, donde el pictograma IMER se cruza con el 6 de 60, para representar el concepto de unión, que siempre ha sido la base de la filosofía del Grupo.

Corría el año 1962 cuando se abrieron dos fábricas para la producción de hormigoneras y otros equipos de construcción en la zona de Valdelsa entre Siena y Florencia, un distrito industrial con una alta vocación de ingeniería. De aquí empezó todo, de aquí se originó esa serie de "uniones" que siempre han caracterizado el crecimiento de la empresa. Realidades productivas similares que deciden aunar sus fortalezas y competencias específicas para marcarse nuevos objetivos y afrontar juntos los retos del mercado de la construcción. IMER significa "Industrie Macchine Edili Riunite" (Industrias de Maquinaria de Construcción Unidas), juntos para llegar lejos. El fuerte espíritu emprendedor y la voluntad de pensar siempre en el futuro y proponer intuiciones ganadoras en el mercado empujan a los miembros fundadores de la empresa a perseguir un objetivo ambicioso: hacer de IMER un fabricante líder en el sector de la construcción a través de una inversión creciente en la calidad del producto y constante atención a las necesidades del mercado. Y todavía hoy, después de 60 años, las familias Bencini, Salvadori y Coli continúan al frente del Grupo, animadas por los mismos principios y el mismo entusiasmo de entonces.

EL CAMINO HACIA EL MAÑANA

Enfoque de fabricación, innovación continua, responsabilidad social y ambiental, seguridad, relaciones humanas y trabajo en equipo, filosofía de asociación y satisfacción del cliente. Estos son los principales valores en los que IMER siempre ha creído y que han guiado el crecimiento de la empresa hasta la fecha. "Alcanzar una meta tan ambiciosa fue posible gracias a la pasión compartida por todas las personas que trabajan en nuestro Grupo", dice Paolo Salvadori, CEO de IMER Group.



"Queremos seguir siendo líderes en nuestro sector manteniendo siempre en primer plano las necesidades de nuestros clientes y apostando por la mejora continua en todos los ámbitos de la empresa", añade. La historicidad del Grupo IMER va de la mano con la atención constante a los cambios que se producen en nuestra sociedad, cambios también de carácter cultural y en el acercamiento a las nuevas tecnologías que afectan al público objetivo de la compañía. Por eso IMER es muy sensible al tema de la renovación continua y es precisamente en esta perspectiva que se desarrolla el proyecto de la nueva identidad visual. "Comunicar de forma más directa y ágil" - continúa Salvadori - "significa reducir la distancia entre la empresa y el cliente, hablar el mismo idioma, con particular referencia a las herramientas utilizadas por las nuevas generaciones "digitales", y ser siempre flexibles hacia un mercado en constante transformación. Queremos mirar al futuro fortalecidos por la experiencia adquirida en estos 60 años de actividad y planteándonos siempre nuevos retos, con la misma voluntad de llegar lejos juntos, hoy como entonces".

JLG se asocia con RE2 Robotics

Integrando y expandiendo las soluciones robóticas para el equipo de acceso.



JLG Industries, Inc., una empresa de Oshkosh Corporation [NYSE:OSK] anuncia su asociación para el desarrollo con RE2 Robotics, una de las empresas líderes en el desarrollo de sistemas inteligentes móviles de manipulación robótica. La colaboración entre estas dos compañías tiene la finalidad de impulsar la integración de la robótica con el equipo de acceso para proporcionar la seguridad del operador y productividad mejoradas en los lugares de trabajo.

“La tecnología de la robótica se ha usado desde hace mucho tiempo en una variedad de industrias”, dice Frank Nerenhausen, vicepresidente ejecutivo de Oshkosh Corporation y presidente de JLG Industries. “La importancia de la productividad, junto con la pandemia del COVID-19 han acelerado la necesidad de adoptar las tecnologías de la robótica más allá de la planta de producción. En efecto, una gran área focal en las aplicaciones de construcción e industriales hoy en día es la operación remota del equipo que mantiene a los trabajadores alejados del peligro.”

Nerenhausen continúa: “Aunque JLG ha estado aprovechando y desarrollando la robótica en áreas específicas de nuestro negocio desde hace bastante tiempo, nuestro enfoque ha cambiado a desarrollar e incorporar soluciones que se integren con nuestras plataformas aéreas para contribuir a compensar la escasez de mano de obra y que proporcionen tecnologías de asistencia a una fuerza de trabajo que es ahora de 5 generaciones. La relación con RE2 nos permite asociarnos a

una organización que tiene el mismo impulso por buscar la excelencia que JLG y nos permite acelerar la integración de la robótica en toda nuestra línea de productos para impulsar la industria de acceso hacia adelante”.

Recientemente se le asignó a RE2 un proyecto del Departamento de Energía de los Estados Unidos para desarrollar un sistema de construcción de campos solares robóticos para la manipulación autónoma de paneles fotovoltaicos en exteriores. El brazo robótico RE2 Sapien™ de 6 m, junto con el software RE2 Detect™ y RE2 Intellect™ se están integrando con una plataforma aérea de trabajo JLG® para apoyar la transferencia, elevación y colocación de los módulos fotovoltaicos. JLG está proporcionando el apoyo de ingeniería durante la fase del desarrollo tecnológico del proyecto. Se está completando el trabajo conjunto en la interfaz entre el sistema mecánico y el sistema de control del brazo robótico y la plataforma aérea. La integración resultante proporcionará la base para el sistema de construcción del campo solar robótico.

Trabajadores capacitados supervisarán la construcción del sistema del campo solar robótico, el cual utilizará visión por computadora para recolectar autónomamente paneles solares de un vehículo de transporte y colocar los paneles de manera precisa en un sistema de estantes. Luego, un trabajador en el lugar de trabajo fijará el panel. El brazo robótico inteligente RE2 Sapien ofrece una relación alta de fuerza y peso, un control preciso y una habilidad parecida a la humana

para colocar el trabajo de elevar cargas pesadas en el sistema robótico. Se espera que este sistema mejore la productividad significativamente y reducirá la cantidad de tiempo requerido para construir un campo solar.

“El futuro del trabajo está aquí,” dice Jorgen Pedersen, presidente y director ejecutivo de RE2. “Los humanos y los robots están trabajando juntos más de cerca y la industria de la construcción no es la excepción. Nuestra asociación para el desarrollo con JLG nos permitirá aplicar nuestra tecnología de robótica comprobada a aplicaciones específicas, incluyendo aquellas que requieren trabajo en la altura y levantamiento repetitivo, como en la construcción de campos solares”.

“Las asociaciones para el desarrollo, las adquisiciones y la innovación de productos orgánicos son los tres pilares fundamentales de nuestra filosofía de crecimiento. Cuando se combinan, facilitan nuestra habilidad de seguir siendo ágiles y acelerar el desarrollo de las tecnologías futuras que avanzarán la industria de la construcción,” dice Nerenhausen. “Nuestro trabajo con RE2 Robotics es un ejemplo excelente de la manera en que estamos impulsando el progreso con compañías que son expertas y líderes en sus respectivos campos”.

De acuerdo con Nerenhausen y Pedersen el lanzamiento de una máquina conceptual es inminente, y se planean demostraciones para recolectar más retroalimentación en un futuro cercano.

Palfinger comunica unos ingresos más altos en el primer trimestre en un entorno dispar

PALFINGER AG comienza 2022 con los ingresos históricamente más altos para el primer trimestre. Sin embargo, el actual entorno de mercado positivo y la creciente acumulación de pedidos se enfrentan a los primeros efectos de la guerra en Ucrania, el rápido aumento de los costes de los materiales y la inestabilidad de las cadenas de suministro. En este entorno dispar, el grupo con sede en Bergheim registró ingresos récord de EUR 485,6 millones y ganancias antes de intereses e impuestos de EUR 30,4 millones en el primer trimestre.

DEMANDA IMPULSADA POR LA CONSTRUCCIÓN, LA MADERA Y EL RECICLAJE

PALFINGER se beneficia del excelente entorno de mercado en las regiones EMEA, NAM y LATAM en el primer trimestre. La alta demanda en estas tres regiones está impulsada en particular por los sectores de la industria de la construcción, la silvicultura y el reciclaje. En los próximos años, PALFINGER prevé que los mercados NAM y LATAM seguirán desarrollando un enorme potencial de crecimiento que se capitalizará de manera específica y proactiva.

AJUSTE DE LAS CAPACIDADES DE PRODUCCIÓN

A pesar de los cuellos de botella de material, personal y capacidad, PALFINGER mantiene la producción a un alto nivel. Sin embargo, la guerra en Ucrania aumenta aún más los problemas en la cadena de suministro, lo que provoca ineficiencias y altos niveles de stock en las plantas de producción y montaje. En vista de los crecientes retrasos en la entrega de chasis de camiones en EMEA y la escasez general de materiales, PALFINGER ha ajustado sus capacidades en el segundo trimestre. “Estamos tomando todas las medidas de manera proactiva para mantener nuestra confiabilidad de entrega a un alto nivel durante los próximos meses difíciles e impredecibles en un intento de amortiguar los impactos nega-

in EUR million	Q1 2020	Q1 2021	Q1 2022	%
Revenue	393.2	405.9	485.6	+19.6 %
EBITDA	50.32	58.5	49.1	-16.1 %
EBITDA margin in %	12.8	14.4	10.1	-
EBIT	31.4	40.0	30.4	-24.0 %
EBIT margin in %	8.0	9.9	6.3	-
Consolidated net result	15.5	24.5	13.6	-44.5 %
Employees¹⁾	11,127	10,905	12,049	-

1) Reporting date figures of consolidated Group companies without equity investments and without contract workers.

tivos tanto como sea posible”, enfatiza el CEO de PALFINGER, Andreas Klausner.

PRIMERA FINANCIACIÓN SOSTENIBLE Y LA MEJOR TASA DE INTERÉS

El enfoque más nítido en la sostenibilidad en 2021 se subraya en el primer trimestre de 2022 con la primera financiación sostenible. Los términos son muy atractivos, con PALFINGER logrando el mejor nivel de tasa de interés de la historia del 1,23 por ciento. Esta financiación está sujeta a dos KPI de sostenibilidad: emisiones de CO2 relacionadas con la producción y siniestralidad.

PERSPECTIVAS

A pesar de la acumulación récord de pedi-

dos, la visibilidad de los ingresos y las ganancias para 2022 es limitada. La cartera de pedidos existente limita la flexibilidad de la empresa a la hora de trasladar los aumentos de costes a sus clientes a corto plazo. Teniendo en cuenta esta situación actual y los efectos de la guerra en Ucrania, PALFINGER ha reducido sus expectativas de ingresos y ganancias para 2022.

PALFINGER sigue apuntando a sus objetivos a medio y largo plazo. Los ingresos de 2300 millones de euros del crecimiento orgánico, ROCE del 12 por ciento y un margen EBIT del 10 por ciento se alcanzarán en 2024. Se espera que los ingresos superen la marca de 3000 millones de euros en 2030.



IPAF dará los informes del mercado de alquiler gratuitos para los afiliados

Los afiliados de la Federación Internacional de Acceso Motorizado (IPAF) podrán solicitar una versión gratuita del Informe sobre el mercado de alquiler de acceso motorizado global de la federación cuando se publique en Junio la edición 2022 de esta galardonada publicación, lo que supone una importante incorporación al paquete cada vez más amplio de las ventajas de afiliación a IPAF.



Peter Douglas, director general y ejecutivo de IPAF, comenta lo siguiente: «El Informe sobre el mercado de alquiler de acceso motorizado global de IPAF, que se publica anualmente, es la mayor descripción general de los principales mercados mundiales de alquiler de PEMP/PTA, que ha sido compilado exhaustivamente por Ducker con valiosas contribuciones de nuestros miembros y expertos del sector en todo el mundo.

Hace 12 años que nos dedicamos a crear esta invaluable información del mercado con Ducker y creemos que merece ser leída por la mayor cantidad de público posible. Ahora, los afiliados no solo podrán acceder a una versión gratuita del informe, sino que, después de escuchar los comentarios de los afiliados y el sector en general, también cambiaremos la fecha de publicación a junio, tras la decisión de posponerla en cada uno de estos últimos dos años debido a los desafíos que suponía recopilar datos durante la pandemia.

A medida que nuestro sector intenta recuperarse y, como parte del compromiso continuo de IPAF de apoyar a nuestros afiliados durante tiempos económicamente volátiles, ahora hemos decidido que nuestros afiliados de alquiler, fabricantes, comerciantes/distribuidores y proveedores podrán solicitar una versión del informe del mercado relevante de forma gratuita. Invitamos a todas las empresas afiliadas elegibles de IPAF a visitar www.ipaf.org/reports para obtener más información.

Creemos que las empresas, ya sean afiliadas o estén planteándose unirse a la federación,

reconocerán al instante el valor de esta importante ventaja adicional de ser afiliado de IPAF. Para los que aún no están familiarizados con el informe, les invito a que vean una copia del informe de años anteriores en el sitio web de IPAF o se unan al seminario web especial de presentación que coincide con el lanzamiento del informe de este año el 8 de junio.

El informe tiene en cuenta el tamaño, el valor y el crecimiento del mercado global de alquiler de PEMP/PTA, analizando las tendencias del mercado, como las tasas de alquiler y de uso, la renovación de la flota y otros indicadores de los principales mercados europeos, Norteamérica, China y Oriente Medio. Como en años anteriores, la versión completa del informe seguirá estando disponible para su compra, pero este año, como parte de nuestra campaña de sostenibilidad continua, ya no ofreceremos copias impresas, por lo que en el futuro el informe solo estará disponible en formato digital.

IPAF participará en la feria Vertical Days, en el stand 619, en el centro de exposiciones del Este de Inglaterra, Peterborough, los días 11 y 12 de mayo, donde nuestro equipo estará encantado de hablar con los visitantes sobre esta emocionante nueva ventaja para afiliados. Esperamos verle en este u otros eventos que se celebrarán próximamente para poder ofrecerle más información sobre los informes. Si tiene alguna consulta, no dude en ponerse en contacto con su oficina o representante de IPAF más cercano a través de www.ipaf.org/contact

Los informes sobre el mercado de alquiler de acceso motorizado global de IPAF se pue-

den ver o reservar a través de www.ipaf.org/reports, cuya edición de 2022 se publicará en junio. Los fabricantes, comerciantes/distribuidores, empresas de alquiler o proveedores afiliados podrán acceder a una versión gratuita del informe correspondiente. El 8 de junio, IPAF organizará un seminario web sobre lo más destacado del informe sobre el mercado de alquiler de 2022; consulte www.ipaf.org/events para obtener más información al respecto y acerca de todos los eventos y seminarios web de IPAF que se celebrarán próximamente.

Grupo Orbel reconocido por la Fundación Acción Contra el Hambre

GRUPO ORBEL ha recibido esta semana el reconocimiento de la Fundación Acción contra el Hambre. La empresa ha abierto sus instalaciones para las prácticas de sus alumnos y participar en los voluntariados corporativos.

“Ya son varias las colaboraciones que hemos hecho juntos, y esperamos que podamos hacer muchas más. Gracias a vosotros por dejarnos formar parte de esto, especialmente a Sol Gómez por su constante ayuda” añaden desde Grupo Orbel.



Sarens presente en la construcción del Madison Square Garden Sphere de Las Vegas, la bóveda más grande del mundo

Sarens se encuentra actualmente colaborando en la construcción de este ambicioso proyecto ubicado en Las Vegas. Una vez acabado será la esfera más grande del mundo construida por el hombre.

Sarens ya ha comenzado sus trabajos de apoyo en la construcción del Madison Square Garden Sphere de Las Vegas. Este estadio está programado para ser uno de los más grandes del mundo, capaz de acoger a más de 17.000 personas y con unas dimensiones de 111 m de altura y 157 m de ancho.

Sarens ha sido seleccionado por W&W Steel, proveedor de las vigas de hierro, para realizar las operaciones de elevación y colocación de las vigas, que harán posible la infraestructura gracias su experiencia desarrollando proyectos de gran envergadura, en gran diversidad de industrias. Algunos ejemplos de ello son la planta nuclear de Hinckley Point o la elevación de la turbina de SpinLaunch, entre muchos otros. Sarens se encuentra trabajando en la estructura del edificio y permanecerá en la obra hasta su finalización en 2023.

Para poder comenzar estas obras, Sarens transportó todo el equipo necesario desde su sede en Bélgica hasta Las Vegas. Este transporte duró



30 días en barco hasta llegar a California, donde las grúas fueron transportadas en un tráiler de 12 ejes SPMT (transporte modular autopropulsado). Después se trasladó hasta Las Vegas en 10 días, recorriendo más de 9479 km en total.

Los modelos de grúas transportados y utilizados en la obra son de dos tipos: CC 8800/1 con 89m adicionales de pluma y 83 m cabina de maniobra, y CC 6800/1,83m de plumas y 72m de cabina de elevación. Esta selección fue realizada pensando en sus capacidades para elevar estructuras extremadamente pesadas y realizar giros, ya que se planeaba poder elevar y colocar las vigas desde dos puntos opuestos.

Una vez en Las Vegas se comenzó con las elevaciones. Ambas grúas se encargaron de elevar y colocar las estructuras de hierro, ya ensambladas en tierra, que componen la cúpula final. Al estar las grúas colocadas a ambos lados de la construcción es posible realizar elevaciones continuadas, agilizando el trabajo de construcción y aumentando la precisión de colocación.

Este proyecto ha supuesto una inversión de 1.66b\$ y en su finalización será uno de los estadios dedicados a entretenimiento y cultura más importantes del mundo, poniéndose a la par con el Madison Square Garden de Nueva York.

Gracias a su experiencia y conocimiento del sector, Sarens ha sido capaz de sobrellevar este gran proyecto, haciendo frente a retos como el gran peso de las vigas y la altura a la que debían ser elevados estos materiales con gran facilidad, a través de un equipo completo de ingenieros, expertos en maquinaria y extensa trayectoria, ha sido posible realizar este proyecto.

Según afirma Grant Mitchell, director de proyectos en Estados Unidos, "las elevaciones pesadas realizadas gracias a nuestras grúas en este proyecto han sido algunas de las más impresionantes que hemos realizado hasta la fecha".

TAB Nuevo Miembro Colaborador de AECE

TAB Spain S.L., es nuevo Miembro Colaborador de AECE, después de que la Junta Directiva haya aprobado su solicitud formal de incorporación.

TAB es una empresa de producción y comercialización de baterías fundada en 1965 en Mežica (Eslovenia). En 2005 pusieron en marcha TAB Spain, la delegación española de TAB Batteries, desde donde actualmente dan servicio a España, Portugal, América Latina y el Magreb. Cuentan con centros repartidos por toda la península Ibérica, algunos de ellos de última generación como el de Barcelona, que es actualmente el almacén de baterías más grande de España.

AECE sigue su expansión sostenida en el tiempo y ya son 157 empresas las unidas al nuevo proyecto, entre miembros de pleno derecho (114) y colaboradores (43).



Mammoet completa el primer transporte pesado de propulsión eléctrica del mundo

Para Mammoet, la transición energética comienza en casa, ya que ha logrado un hito importante en el desarrollo del transporte y la elevación de objetos pesados sostenibles: reemplazar un buque de producción en una planta química en los Países Bajos que usa energía puramente eléctrica.

La planta de Shell produce materia prima para una variedad de aplicaciones cotidianas, incluidos equipos médicos, componentes de automóviles y teléfonos celulares. Cuando fue necesario reemplazar un buque de producción clave, el cliente estaba ansioso por ver cómo se podía hacer esto con el menor impacto ambiental posible.

Al buscar formas en las que la nueva tecnología pueda ayudar a reducir, y eventualmente erradicar, la huella de carbono de los proyectos, Mammoet ha explorado muchas soluciones posibles en los últimos años. Uno de esos enfoques ha sido una asociación con Scheuerle para hacer la transición de su flota SPMT de diésel a energía renovable.

Si bien la tecnología eléctrica no es nada nuevo para los vehículos domésticos, la gran fuerza que deben entregar los SPMT para mover artículos pesados ha presentado barreras significativas para encontrar una solución equivalente. Pero gracias a una extensa investigación y pruebas, esto ahora se ha convertido en una realidad.

La ePPU se usó con cuatro líneas de ejes de SPMT operando en un área extremadamente estrecha de la planta existente, lo que signifi-



caba que solo había unos pocos metros para maniobrar la embarcación existente y colocar la nueva en posición.

De hecho, el espacio era tan limitado que no todas las líneas de SPMT se podían colocar debajo de la embarcación saliente, lo que significa que era necesario asegurarla sobre

las dos líneas de ejes delanteras de SPMT, con la ePPU actuando como contrapeso para equilibrar la embarcación tal como estaba. A continuación, se utilizó una grúa para retirar el buque viejo y bajar su reemplazo sobre el SPMT en la misma posición. Luego se volvió a colocar en su lugar, listo para ser instalado y puesto en servicio.





El uso de la ePPU generó importantes beneficios para el proyecto. Ludo Mous, director de operaciones de Mammoet Europe, explica:

“El ePPU es un paso realmente importante en la forma en que apoyamos a nuestros clientes con proyectos de descarbonización. Pero en este caso, los beneficios no se limitaron solo a una menor huella de carbono. Dado que el trabajo se lleva a cabo en un área muy confinada, habríamos sido muy conscientes de las emisiones generadas por una PPU diésel típica y tendríamos que gestionar con cuidado la exposición de los operarios. Al usar un modelo eléctrico, eliminamos este problema por completo, al mismo tiempo que creamos un entorno de trabajo mucho más silencioso”.

La aplicación exitosa de ePPU aquí señala solo el comienzo de un desarrollo emocionante para Mammoet y la industria en general. Aunque todavía queda trabajo por hacer para garantizar que la energía eléctrica sea suficiente para su uso en proyectos SPMT a mayor escala, la tecnología ahora está probada en uso y lista para implementarse en una gama más amplia de trabajo en todo el mundo.

Mous concluye: “Nos complació mucho que la ePPU funcionara como esperábamos, brindando una solución baja en carbono para nuestro cliente. Esperamos que la demanda sea alta, en particular para proyectos que buscan opciones más sostenibles o donde las emisiones de escape deben mantenerse al mínimo por razones de seguridad, como proyectos civiles que se llevan a cabo dentro de túneles o trabajos dentro de instalaciones nucleares”.



Haulotte cuenta con un nuevo distribuidor en Túnez, la empresa Matech

La red de Haulotte se refuerza con el nombramiento de Matech como distribuidor autorizado en Túnez.



Esta asociación permitirá a Haulotte Africa ofrecer una calidad de servicio óptima a todos los clientes en el territorio tunecino.

Matech, una empresa especializada en la venta de equipos de marca premium, ahora está a cargo de la distribución de todas las gamas de plataformas de trabajo aéreas Haulotte y el servicio postventa en Túnez.

Didier Mertens, Director General de Haulotte África, está muy satisfecho con esta colaboración, sobre todo porque este nuevo distribuidor está presente en sectores como la Construcción, Minas y Canteras, Manipulación e Industria.

«Queremos reforzar nuestra distribución en África con partners profesionales y reactivos como Matech. Su fuerte presencia local, su profundo conocimiento del mercado y las relaciones comerciales que hemos mantenido juntas durante varios años nos permitirán reforzar la presencia de Haulotte en Túnez. Matech, con su larga experiencia en la venta y servicio de plataformas de trabajo aéreas Haulotte, ha adquirido una competencia de la que los clientes podrán beneficiarse plenamente», comenta.

Los equipos técnicos de Matech se han sometido recientemente a una intensa capacitación para diagnosticar máquinas de manera eficiente y responder rápidamente a los fallos de funcionamiento. La compañía pronto tendrá su propio stock de máquinas y repuestos para garantizar entregas rápidas y un alto nivel de servicio.

La oruga CMC S23: una joya para la restauración del Palacio de Westminster

CMC, junto con su filial oficial del Reino Unido, CMC United Kingdom, acaba de entregar la versión CMC S23 Hybrid al Palacio de Westminster, la Cámara del Parlamento del Reino Unido. La CMC S23 es una plataforma muy vendida y apreciada en el Reino Unido, y su propósito es apoyar el programa de trabajo de restauración y renovación junto con el mantenimiento general de este edificio histórico e icónico de la política británica. Construido en el año 1016 d.C., el Palacio de Westminster es un ícono de la identidad nacional, la sede de la democracia en el Reino Unido, el lugar de trabajo y un destino turístico para miles de personas cada año.

El Palacio existente ocupa la misma superficie que 16 campos de fútbol y tiene cuatro plantas y 65 niveles diferentes. El Programa de Restauración y Renovación de las Casas del Parlamento es un proyecto de infraestructura nacional que beneficiará a las PYME locales y creará oportunidades de capacitación en todo el país.

El objetivo es dar un nuevo impulso a la economía del Reino Unido, en un periodo socio-económico marcado por pandemias y conflictos entre estados, que está provocando cambios significativos en la vida de muchas empresas. A fines de 2021, el experto de la industria Brian Fleckney de Star Platforms, que trabajó junto con CMC UK, ganó la licitación para suministrar a las prestigiosas Casas del Parlamento la versión híbrida CMC S23.

Debido a la antigüedad de los edificios, el significado cultural y la naturaleza del trabajo a



realizar, requirió un manejo y negociación experta para garantizar que la máquina adquirida fuera la más adecuada para el delicado trabajo de restauración.

El CMC S23 ofrece una gran cantidad de características y beneficios que lo hacen perfecto para el trabajo. Con una altura de trabajo de 23 metros, un alcance sin restricciones de 12,4 metros, un espacio libre hacia arriba y por encima de 9 metros y un peso reducido, es la araña más compacta de su categoría.

Estas cualidades, combinadas con el excelente contenido tecnológico, lo han convertido en la elección perfecta para los productos de la competencia en general. De hecho, la CMC S23 es una plataforma perfecta para acceder a todos esos lugares de difícil acceso y para trabajar en el exterior o en el interior de edificios.

Esto también es posible gracias a su ancho de vía ajustable que le permite reducirse a 85 cm. Además, la CMC S23 tiene un posicionamiento variable de los estabilizadores y permite a sus usuarios instalarlo de manera correcta y segura sin riesgo de dañar los artefactos históricos y la arquitectura. De hecho, el Pa-

lacio de Westminster ya es parte del Patrimonio mundial de la UNESCO y está creando un Parlamento moderno y accesible.

El programa de restauración y renovación para el que se eligió la S23 de CMC garantizará que el Palacio de Westminster se conserve en toda su majestuosidad y que sea apreciado por las generaciones futuras.

Alessandro Mastrogiacomo, Gerente de Ventas de Exportación de CMC declaró: "Entrar al Palacio de Westminster con una de nuestras plataformas es solo otra afirmación internacional del Made in Italy, también en la industria de la ingeniería. Cada día en CMC, trabajan más de 120 personas para lograr un objetivo: convertirse en la marca de referencia a nivel mundial en el mercado de las plataformas autopropulsadas sobre orugas.

El éxito de un cliente tan prestigioso como la milenaria sede del Parlamento Británico es una confirmación más de la validez de nuestra elección: la de centrarnos y especializarnos en plataformas de araña, con el objetivo de mejorar constantemente los procesos, las tecnologías y las economías de escala, para así ofrecer al mercado internacional sólo productos con las más altas prestaciones".

Fassi Gru y Marrel estarán presentes en la feria IFAT de Múnich

El grupo de empresas presentará sus soluciones ecológicas. Un gran interés se brindará sin duda al sistema Fassi SHT (Smart Hybrid Technology), la primera grúa completamente eléctrica.

El Grupo Fassi, participa por cuarta vez en esta feria alemana del sector en el stand FGL.811/6, en la zona exterior, con una superficie de 150 m².

Fassi Gru comparte el espacio de exposición con su filial sueca Cranab, referente en el sector forestal, y la empresa francesa Marrel, protagonista del sector logístico con sus brazos de elevación. Tres marcas a la vanguardia en sus respectivos campos que, aunando sus competencias en el Grupo multinacional Fassi, siguen ofreciendo al mercado productos innovadores con múltiples soluciones de configuración, incluso integradas entre sí, para satisfacer las necesidades más exigentes de los distintos sectores del sector ecológico.

El Grupo Fassi es consciente de que la calidad de sus productos y servicios es determinante para definir la imagen de la empresa y su posicionamiento en el mercado: un objetivo que se concreta en soluciones de vanguardia que inciden de forma determinante también en la rentabilidad de los clientes. Por eso, en el ámbito medioambiental, un reto ya impostergable, el Grupo ha decidido realizar inversiones cada vez más importantes para alcanzar los objetivos de sostenibilidad.

Para confirmar esta atención al sector de los servicios de bajo impacto ambiental, y por tanto a la contención de las emisiones gaseosas y acústicas, en la feria alemana se reservará sin duda un gran interés al nuevo sistema Fassi SHT (Smart Hybrid Technology), que permite que una amplia gama de modelos de grúas, desde las Micro hasta las de 40 tm de capacidad de elevación, trabajen en modalidad totalmente eléctrica. Con el sistema Fassi SHT, la grúa funciona con el motor del camión apagado, gracias a su propio motor eléctrico alimentado por el grupo de baterías. El sistema es seguro porque funciona a baja tensión (48 V-51 V), por lo que no es necesario que los operadores cuenten con una formación particular. Doble sistema de recarga: para el de red, es suficiente una tensión de 240 V monofásica de 16 A, pero las baterías se recargan con el motor del camión durante los desplazamientos.

En términos de negocio y rentabilidad para sus clientes, la oferta del Grupo Fassi está enfocada en desarrollar una serie de oportunidades operativas en la logística de servicios medioambientales. Se trata de una serie específica de grúas articuladas Fassi, los sistemas



de brazos de elevación de Marrel y las grúas Cranab, para tareas especialmente complejas de desplazamiento de madera y material ferroso. Todas estas super instalaciones desempeñan un papel importante en numerosas situaciones: por ejemplo, en el transporte de bidones y contenedores especiales para la recogida de materiales reciclables.

En IFAT se expondrá la nueva grúa Fassi F185A.1 e-dynamic con sistema ACM, que mejora los sistemas de recogida de residuos con movimientos automáticos para facilitar las operaciones de desplazamiento de los contenedores. Se trata de una nueva gama de grúas, que complementa modelos similares ya existentes, diseñada para responder a las necesidades específicas de algunos mercados europeos, en particular para las soluciones de reciclaje. El objetivo es reducir las dimensiones y hacer que la grúa sea más compacta para poder montarla en camiones de dos ejes.

La francesa Marrel desarrolla productos con el objetivo de aumentar la productividad de la empresa, garantizando al mismo tiempo un alto nivel de seguridad funcional de sus productos: 2 criterios esenciales en los servicios medioambientales.

Diseñado para cargar y descargar rápidamente, el brazo de elevación con gancho Ampliroll® permite aumentar la eficiencia y la productividad. Su diseño, que combina rendimiento, ligereza y eficiencia, permite cargar fácilmente contenedores incluso en situaciones de trabajo laboriosas. El basculador basculante de Marrel garantiza una elevada potencia de elevación para cargar contenedores en cualquier situación.

Los brazos de elevación con gancho Ampliroll® tienen una capacidad de elevación de 3 a 28 toneladas para todo tipo de necesidades, desde la recogida local hasta los grandes centros de reciclaje y recuperación de residuos. En nuestro stand se expondrá un Ampliroll® AL3PA, ideal para uso urbano.

Cranab, con sede en Vindeln, en los bosques occidentales de Suecia, está perfectamente integrada en su misión: la industria forestal. Sus grúas de las series TL y TZ para la recogida de madera, pero también ideales para materiales ferrosos, son un elemento fundamental en todas las operaciones de limpieza forestal y deforestación.

Dos grúas Terex TRT 80 para Scandiuzzi en Italia

Scandiuzzi Steel Constructions S.P.A es una empresa con más de 50 años de experiencia en el suministro de soluciones de ingeniería y equipos para la industria de la construcción y la industria del petróleo y el gas. Completan trabajos en toda Europa, Estados Unidos, Medio Oriente, América del Sur y Tailandia, por nombrar solo algunos. Su producción cubre infraestructura, como puentes y viaductos, chimeneas, petróleo y gas, incluidos recipientes a presión y contenedores para gas y líquidos, hornos de proceso y hornos de cal.

Scandiuzzi Steel Constructions acaba de completar la compra de dos Terex Cranes TRT 80. La elección de optar por la grúa para terrenos difíciles de Terex, la TRT 80, fue apoyada por el distribuidor italiano de Terex Cranes Tecno-Gru srl. Tecno-Gru tiene una relación sólida y de larga data con Scandiuzzi y es un distribuidor importante para Terex Cranes.

Andrea Pavoni, director de ventas de Tecno-Gru, dijo: "Tecno-Gru srl se enorgullece y honra de haber vendido a Scandiuzzi Steel Construction estas dos nuevas grúas Terex TRT80, coronando una relación que se ha mantenido durante años con la prestigiosa empresa de Treviso, referente nacional e internacional en el mercado de la construcción metálica y del Oil & Gas.

Scandiuzzi Steel Construction sigue creyendo en nosotros y en los productos que proponemos por lo que nos gustaría agradecer a toda la familia Scandiuzzi y en particular al Sr. Massimo Scandiuzzi y al Sr. Mauro Scandiuzzi. Haremos todo lo posible para devolver la confianza depositada en nosotros".

La elección final para comprar una grúa Terex provino de la experiencia y el conocimiento proporcionado por Tecno-Gru en



Terex Cranes TRT 80, y los factores externos que hicieron de la TRT80 la elección destacada para Scandiuzzi Steel Constructions. Las grúas debían poder manejar terrenos irregulares e inestables, si se llevaban a un sitio de trabajo externo. Era importante que el alcance y la capacidad de la grúa fueran excelentes y, al mismo tiempo, una máquina compacta. La TRT 80 es una grúa compacta para terrenos difíciles que tiene una capacidad máxima de 80 t, una longitud máxima de pluma principal de 42,1 m y una altura máxima de punta de 45,0 m, lo que la convierte en la elección perfecta para las necesidades de Scandiuzzi en este caso particular.

Dado que también existía la posibilidad de recoger y llevar en el sitio para Scandiuzzi, era necesario que las grúas funcionaran bien en múltiples escenarios. Habiendo alquilado previamente Terex Cranes para otros trabajos, tenían una buena idea de la calidad y la intuición de las máquinas de Terex Cranes. Un operador de grúa de Scandiuzzi dijo: "los controles y la pantalla eran muy intuitivos, la máquina era rápida en todas las áreas y tenía el tamaño correcto, con una cabina muy cómoda". Estos factores les ayudaron en su decisión de comprar dos TRT 80.

Scandiuzzi Steel Constructions utilizará las nuevas TRT 80 para trabajos que incluyen el manejo interno de grandes componentes de acero, ensamblaje y montaje dentro del

área portuaria, elevación y ensamblaje en sitios de construcción y logística general de patio, incluida la carga y descarga de equipos y materiales.

Fundada en 1973 por el Sr. Scandiuzzi, la empresa se estableció en Giavera del Montello como propietario único y se llamó "Italmontaggi di Scandiuzzi Renzo". A lo largo de los años, el alcance del negocio aumentó considerablemente y fue necesario encontrar un espacio más grande para la producción. En 1978 la empresa se trasladó al polígono industrial de Volpago del Montello (ubicación actual de la casa matriz) y se convirtió en una sociedad de responsabilidad limitada denominada "Italmontaggi SRL". En septiembre de 1989 se cambió el nombre a "Scandiuzzi". En 1997 Scandiuzzi inaugura una nueva planta de producción en Brindisi, en 2008 se fundó el segundo taller en Brindisi, seguido de la concesión del área portuaria del puerto de Brindisi, finalmente en mayo de 2012 el grupo se convirtió en "Scandiuzzi Steel Constructions S.P.A."

Un buen ejemplo del trabajo que Scandiuzzi completó es un proyecto en Génova, construyeron una plataforma para el puerto de Génova, una base de 20x90 m que se puede sumergir en la dársena allí, que, con la ayuda de un mecanismo de cabrestante, levanta yates y otras embarcaciones para mantenimiento, internada y otros servicios.



Grupo Manitou da a conocer sus ingresos por ventas del primer trimestre de 2022

Michel Denis, Presidente y Consejero Delegado, declaró: “En el primer trimestre, el grupo logró unos ingresos de 450 millones de euros, un 4 % menos que en el primer trimestre de 2021. Esta retirada es la consecuencia directa de la crisis sanitaria de principios de año y las dificultades en el abastecimiento de componentes, que ralentizaron las entregas de productos. Menos afectada por estas tensiones, la división de Servicios y Soluciones que registró un crecimiento récord de ingresos del 15% respecto al mismo periodo de 2021. Desde el punto de vista comercial, la entrada de pedidos del trimestre se mantiene dinámica en casi todas las áreas de venta y sectores de negocio.

A día de hoy, la profundidad de nuestra cartera de pedidos y nuestro rendimiento operativo nos permiten confirmar nuestra previsión de crecimiento de ingresos para 2022 superior al 20% respecto a 2021. Por otro lado, el impacto del conflicto en Ucrania en el com-



Net sales by division		3 months at end of March		
In millions of euros		2021	2022	Var %
Product Division		388	355	-9%
S&S Division		83	95	+15%
Total		471	450	-4%

Net sales by sales areas		3 months at end of March		
In millions of euros		2021	2022	Var %
Southern Europe		149	147	-1%
Northern Europe		193	163	-15%
Americas		87	89	+3%
APAM		42	50	+20%
Total		471	450	-4%

* Like for like, at constant scope and exchange rate:
 - there is no acquisition nor exit in 2021 and in 2022
 - application of the prior year's exchange rate

ponente, el acero y la energía, hace que los precios sean demasiado volátiles para que el grupo pueda confirmar su pronóstico de margen operativo actual para el año”.

REVISIÓN DE NEGOCIOS POR DIVISIÓN

Con unos ingresos trimestrales de 355 millones de euros, la División de Producto registró un descenso del 9% (-10% a tipos de cambio y alcance constantes) respecto al primer trimestre del 2021. Las tensiones en la cadena de suministro y la crisis sanitaria impacta-

ron en la división a principios de año. La división ha puesto en marcha los medios de producción necesarios para alcanzar los volúmenes de producción esperados.

La División de Servicios y Soluciones (S&S) registró un aumento del 15 % en los ingresos (+13 % a tipos de cambio y alcance constantes) en comparación con el primer trimestre de 2021, hasta los 95 millones de euros. La división se está beneficiando de una demanda muy fuerte de sus mercados, lo que le permite alcanzar un nivel histórico de actividad.

Imer consigue un premio con Gerris 800 en los Premios ICTA 2022

El Jurado de los premios ICTA 2022 (Italian Concrete Technology Awards) ha otorgado el premio en la categoría de Innovación de Producto del Sector de Equipamiento a IMER GROUP por su GERRIS 800, pluma de colocación de hormigón sobre orugas.

GERRIS 800 cuenta con doble motorización: gasolina (principal) y eléctrica (auxiliar). Dimensiones reducidas y bajo peso.

¡Un regalo especial por el 60 aniversario de la empresa!



Baoli añade tres nuevos distribuidores a su red comercial en España

En España, los objetivos estratégicos para Baoli en el próximo trienio conllevan importantes expectativas de expansión para la marca. Para alcanzarlos, Baoli sigue fortaleciendo su red de distribuidores con la reciente incorporación de Poyatos Elevación en Granada, Plataformas Ber en Valladolid y Solincar en Sevilla. Tres nuevos dealers que se acaban de sumar a una red que se caracteriza por mantener acuerdos de colaboración estables y duraderos.



[Pinche para ver el video](#)

Desde el pasado año, Baoli está impulsando su estrategia con la finalidad de ganar peso en la zona EMEA, un espacio en el que persigue estar representada en sus casi 90 países más importantes. Para lograrlo, en España Baoli ha reforzado su estructura comercial y ya cuenta con dos jefes de ventas para las zonas Norte y Sur. Un equipo que trabaja no solo para que la red comercial de la marca siga expandiéndose, como lo hace ahora, sino también para garantizar el compromiso de excelencia que Baoli adquiere con su red de distribuidores y con sus clientes tras cada nueva incorporación.



Baoli persigue estar presente en los casi 90 países más importantes de la zona EMEA.

LAS CLAVES DE LA CONSOLIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

La marca considera que uno de los factores de su éxito reside en su fuerza de ventas, socios comprometidos y expertos que saben

detectar con precisión las necesidades de cada cliente en su territorio. Además se caracteriza por ofrecer un producto de alta calidad a un precio muy competitivo. En los últimos años, Baoli se ha consolidado como una alternativa sólida para los clientes que buscan soluciones de manutención económicas y fiables sin renunciar a una calidad alemana premium. La marca trabaja por convertirse en la referencia dentro del segmento de soluciones de intralogística para la manipulación diaria de materiales dentro de la zona EMEA.

Otro de los factores del éxito de la compañía es la disponibilidad. Los retrasos en la cadena de suministro que se están dando dentro del sector logístico, ocasionados por el COVID-19, no están afectando a la distribución de Baoli. La compañía dispone de un almacén central de productos y piezas de recambio en Rolo (Italia), y otro para el aprovisionamiento inmediato en España. En este sentido, la fábrica de producción de Baoli, situada en Jinan, provincia china de Shandong, está suministrando máquinas y recambios por puertos alternativos a Shanghái.

Todos estos factores están provocando la consolidación de la marca en España: en 2021, Baoli vendió un 46,28% de máquinas más que en 2020 e incrementó su facturación anual un 80% en el territorio nacional.



Baoli busca convertirse en el referente de soluciones de intralogística para la mediana empresa con un catálogo de máquinas robustas que responden a las necesidades diarias en un almacén.

Reunión General Anual de Jungheinrich 2022

La Asamblea General Anual de Jungheinrich AG de este año se llevó a cabo en línea por tercera vez y se transmitió en vivo desde la sede del Grupo en Hamburgo. La junta de accionistas aprobó la propuesta del Consejo de Administración y del Consejo de Supervisión y decidió el pago de un dividendo de 0,68 € por acción preferente para el ejercicio 2021 y de 0,66 € por acción ordinaria. En su discurso, el Presidente del Consejo de Administración, el Dr. Lars Brzoska, presentó el exitoso año fiscal 2021 y explicó los desafíos actuales en 2022. Hizo hincapié en que se esperaba un crecimiento rentable para el año fiscal en curso, pero a un ritmo inferior al previsto originalmente. Los motivos son las tensiones en la cadena de suministro y los fuertes aumentos en el coste de los materiales y la logística. La guerra de Rusia contra Ucrania, que comenzó a finales de febrero, ha exacerbado los altos niveles de incertidumbre en las economías europea y mundial y, por lo tanto, también para el desarrollo comercial de Jungheinrich.

En el transcurso de su discurso, el Dr. Brzoska destacó el progreso realizado con la Estrategia 2025+ y las medidas que se han implementado, y también mencionó los cambios relacionados con los objetivos estratégicos. El Dr. Brzoska agradeció a la plantilla de Jungheinrich el desempeño excepcional en 2021 y su gran compromiso para ayudar a los refugiados de la guerra entre Rusia y Ucrania.

AÑO FINANCIERO 2021

A pesar de las restricciones en curso en las actividades comerciales y los continuos desafíos que la pandemia del Coronavirus plantea a las cadenas de suministro, la entrada de pedidos y la facturación del Grupo Jungheinrich aumentaron más bruscamente en 2021 de lo previsto inicialmente. Se superaron los rangos objetivo previstos para la entrada de pedidos y la facturación, que ya se habían corregido al alza durante el año debido a la fuerte demanda continua de productos y servicios de Jungheinrich. La entrada de pedidos alcanzó una cifra récord de 4.870 millones de euros y la facturación del Grupo también alcanzó un máximo histórico de 4.240 millones de euros. El EBIT mejoró significativamente y, con un total de 360 millones de euros, superó el valor del año anterior en 142 millones de euros, o un aumento del 65 por ciento. El EBIT ROS también superó el valor del año anterior, aumentando un 8,5 por ciento. El EBT ascendió a 349 millones de euros. El rendimiento EBT sobre las ventas ascendió al 8,2 por ciento. El flujo de caja de las actividades de explotación ascendió a 251 millones de euros. A 31 de diciembre de 2021, el crédito neto se sitúa en 222 millones de euros.

En su discurso a los accionistas, el Dr. Lars Brzoska dijo: “En el tira y afloja entre el auge y la crisis, 2021 fue el año financiero más exitoso en la historia de la compañía. Iniciamos el año con el objetivo de crecer rentablemente incluso en tiempos de pandemia. Y tuvimos éxito. De acuerdo con nuestra Estrategia 2025+, crea-

mos valor sostenible en 2021 y aumentamos el valor de la empresa. Nuestro regreso al MDAX muestra que, también desde la perspectiva de los mercados de capitales, Jungheinrich está en el camino correcto”.

PROPUESTA DE DIVIDEND DE 0,68 EUROS POR ACCIÓN PREFERENTE

En vista del exitoso ejercicio económico, los accionistas aprobaron la propuesta del Consejo de Administración de Jungheinrich de pagar un dividendo de 0,68 euros por acción preferente y 0,66 euros por acción ordinaria. Esto supondrá una distribución total de 68 millones de euros. El índice de pago del 26 por ciento está en línea con la política de dividendos a largo plazo de Jungheinrich AG de pagar entre el 25 y el 30 por ciento de los beneficios del año a los accionistas.

El Dr. Lars Brzoska: “Seguimos con nuestra política de pago continuo de dividendos y este año el dividendo ha alcanzado un máximo histórico. La participación fiable de los accionistas en el éxito de la empresa es fundamental para nosotros.”

2022 ARRANCA SEGÚN LO ESPERADO

El desarrollo comercial en el primer trimestre del año fiscal 2022 estuvo en línea con las expectativas de Jungheinrich. A pesar de los desafíos en las cadenas de suministro y los cuellos de botella en el suministro de materiales, la entrada de pedidos, la facturación y el EBIT aumentaron en comparación con el año anterior. La guerra de Rusia contra Ucrania, que comenzó a finales de febrero, ha generado altos niveles de incertidumbre en las economías europea y mundial y, por lo tanto, también para el desarrollo comercial de Jungheinrich. A la luz de estas circunstancias, nuestra previsión para 2022 se mantiene sin cambios. Sobre la base de la planificación corporativa actualizada y en vista de la incertidumbre económica, el Consejo de Administración prevé que la entrada de pedidos para todo el año 2022 sea ligeramente inferior a la del año anterior (2021: 4.900 millones de euros). Con los continuos cuellos de botella generados en la cadena de suministro, se espera que la facturación del Grupo para 2022 sea ligeramente superior al valor del año anterior (2021: 4.200 millones de euros). Es probable que el EBIT y el EBT estén significativamente por debajo de las cifras del año anterior (2021: 360 millones de euros y 349 millones de euros, respectivamente). Las tasas de rendimiento de EBIT y EBT también podrían ser significativamente más bajas en comparación con el año anterior (2021: 8,5 por ciento y 8,2 por ciento).

El Dr. Lars Brzoska: “A pesar de las circunstancias desafiantes, la entrada de pedidos, la facturación y el EBIT fueron más altos en el primer trimestre de 2022 que en el mismo período del año anterior. Hasta ahora, la demanda del mercado sigue siendo buena.”

ESTRATEGIA 2025+

En su discurso, el Dr. Brzoska habló sobre la



Estrategia 2025+ de la empresa, adoptada en otoño de 2020, y su objetivo central: crear valor sostenible para todas las partes interesadas. Los proyectos y actividades estratégicos se llevan a cabo de manera constante, a pesar de todos los cambios geopolíticos.

En el transcurso de 2021 y, gracias a una implementación exitosa, Jungheinrich revisó las cifras objetivo de la Estrategia 2025+ y aumentó los objetivos de facturación, productividad y retorno. Para alcanzar estos objetivos, se están iniciando y avanzando un gran número de proyectos en el marco de seis campos de actuación: automatización, digitalización, sistemas energéticos, eficiencia, huella global y sostenibilidad.

El lanzamiento al mercado de la nueva recogepedidos vertical automatizada EKS 215a y la adquisición de la empresa tecnológica arculus han sido los dos hitos más importantes para la compañía en automatización en 2021. En el campo de los sistemas energéticos, se lanzaron con éxito al mercado dos nuevas transpaletas de conductor acompañante de la serie POWERLiNE, la ERE 225i y la ERD 220i; ofrecen un importante valor añadido para los clientes en términos de tamaño compacto, ergonomía, seguridad y rendimiento. También son completamente neutrales en CO² en el momento de su entrega.

Jungheinrich está ampliando su red de producción con una nueva planta en Chomutov, Chequia, con el objetivo de optimizar continuamente las capacidades de producción y la eficiencia. Se lograron dos hitos, el análisis actual y el concepto para el nuevo sistema de gestión del Grupo, como parte del programa de transformación interna DEEP.

La neutralidad climática se ha definido como un objetivo a medio plazo en el campo de actuación de la sostenibilidad, incluyendo el compromiso con la iniciativa Science Based Targets. El Dr. Brzoska explicó cómo los productos y soluciones de Jungheinrich realizan una contribución particular a la reducción de las emisiones. Una carretilla equipada con batería de iones de litio de Jungheinrich que utiliza energía ecológica puede reducir las emisiones de CO² hasta en un 90 % en comparación con una carretilla con motor de combustión interna. En términos de economía circular, Jungheinrich se está enfocando en carretillas usadas, donde tiene una tasa de reciclaje del 94 por ciento, y en conceptos para baterías de segunda y tercera vida. Jungheinrich recibió la calificación platino de EcoVadis por primera vez, por pertenecer al 1 por ciento de empresas “top” en todo el mundo en materia de sostenibilidad.

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

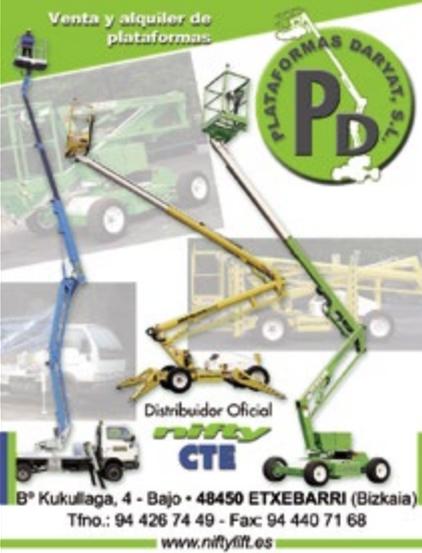
Venta y alquiler de plataformas

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 alquilar



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



SATEX

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

ASAMBLEA ANAGRUAL

7-10 Julio

**¡¡ BUSCAMOS
PATROCINADORES !!**

Tendrá lugar del 7 al 10 de Julio
en el Hotel Carlton de Bilbao.

El día 8 se celebra la Asamblea para los
socios, donde se tratarán todos los temas de
actualidad del sector del alquiler de grúas.

La cena de Gala será
en el Atrio del Museo
Guggenheim Bilbao

Si queréis patrocinar la Asamblea, ya sabéis que acuden a ella
todos los empresarios importantes de alquiler de grúas de España
y que es un foro inigualable donde estar.

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

TU ALQUILER DE CONFIANZA

ELEVACIÓN, ENERGÍA,
FORMACIÓN, MAQUINARIA,
EVENTOS, MODULAR.



900 92 86 86
www.loxamhune.com



Mucho más que un alquiler