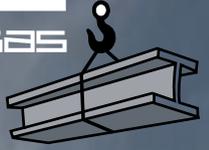


# MOVICARGA

MOVIMIENTO DE CARGAS



www.movicarga.com  
AÑO XLIX - Nº 569  
Diciembre 2022

**PALFINGER**

## NUEVA GAMA TEC

SIMPLEMENTE INTELIGENTE, MÁS FUERTE  
Y SOBRETUDO MÁS RÁPIDA

#REACHANYTHING



PALFINGER.COM

# A09JE

## BRAZO ELECTRICO ARTICULADO

El A09JE es un brazo eléctrico articulado compacto Ideal para actividades que requieren trabajos en baja altura con un bajo nivel de ruido, emisiones O y una duración de batería larga.

Es un modelo optimo para un uso en lugares de trabajo atareados, con muchos obstáculos en el interior o exterior donde haya limitaciones para el uso de grandes plataformas.

Aunque la maquina sea compacta, el modelo A09JE tiene un alcance lateral nada desdeñable, lo cual es una gran ventaja en espacios de trabajo reducidos.



### LGMG Europe B.V.

Address: Donker Duyvisweg 301, 3316 BL Dordrecht, The Netherlands

Email: [sales@lmgjeurope.com](mailto:sales@lmgjeurope.com) Tel: +31 850 642 777

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



RELIABILITY IN ACTION



**PALFINGER IBÉRICA**  
C/ Sierra de Guadarrama, 2  
28830 San Fernando de Henares (Madrid)  
Tel.: +34 916 088 000  
www.palfingeriberica.es

- 4 Editorial
- 6 Conferencia de ventas y servicio Palfinger Ibérica 2022
- 10 Las 5 grúas Palfinger más vendidas en 2022 por Palfinger Ibérica
- 12 El sector del alquiler de grúas móviles: Un año de esperanza y un año de incertidumbre
- 14 Fabricantes de grúas
- 32 Alquiladores de grúas
- 61 Asamblea General de la Asociación Andaluza de grúas móviles
- 62 "Especialista en naves": Grúas Tomás pone en servicio la grúa todo terreno Tadano ATF 60G-3
- 64 La campana Mónica de "La Seu Vella" vuelve a casa gracias a la grúa compacta Liebherr LTC 1050-3.1 de Grúas Minguella
- 66 Eseasa encarga siete nuevas grúas móviles a Liebherr
- 68 Grúas Andalucía adquiere la grúa Palfinger PK 53002SH
- 70 Alkora cumple 25 años
- 72 TVH inicia una nueva etapa en la Península Ibérica
- 73 Nace Afupro, la Asociación Europea de Futuros Profesionales
- 74 Construyes! Liderazgo digital y sostenible
- 80 Euro Auctions, Zaragoza. La venta de Noviembre cierra el año con buen inventario, equipos sin usar y muchas pujas
- 82 Radalki, S.L. adquiere una nueva máquina Cela a Cintermaq
- 84 GAM consigue un préstamo de 35 millones del BEI para electrificar sus flotas de alquiler y distribución de última milla
- 86 Dos plataformas Multitel Pagliero iluminan la Navidad en Roma
- 87 Transgrúas entrega una FASSI F155A.0.22 a la empresa Politractor
- 88 Transgruma ofrece su nuevo servicio de taller de vehículos industriales multimarca
- 90 La grúa Palfinger PK 200002 L SH está conquistando el mediterráneo
- 94 Manitou Group, visión general de la estrategia del hidrógeno  
El primer BladeMAX1000 destino Perú
- 96 HVO ahora utilizable en todos los brazos de combustión interna de Haulotte
- 97 ERA da a conocer la previsión de alquiler en Europa
- 98 Reunión de jefes de taller de LoxamHune
- 106 GAM y Haulotte Ibérica se unen con un acuerdo de colaboración para la distribución en empresas logísticas e industriales en España
- 108 Liftisa, líder del Low Level Access en España, incorpora a Ramón Santamaría como Director General  
Kiloutou adquiere Jamart Modulaire
- 110 El Comité de Dirección de Eleva celebra su reunión anual y analiza la situación del sector de la elevación
- 111 Kiloutou Alquiler de Maquinaria cuenta con una nueva agencia en Vizcaya
- 112 Hiab consigue un gran pedido de Euromix en Alemania
- 113 Dingli presenta tijeras de ruedas grandes
- 114 Movex by France Elevateur en la feria de Matelec
- 116 Socage Ibérica en Matelec
- 118 Transgrúas estuvo presente en Matelec
- 119 La 19 edición de Smopyc se celebrará del 22 al 25 de noviembre de 2023  
La Ministra de Defensa visita Finanzauto para ultimar el envío de grupos electrógenos a Ucrania
- 120 Hubtex lanza su nueva carretilla retráctil para pasillos de estanterías estrechos
- 122 Haulotte invierte en la formación de profesionales para la industria PEMP  
Politractor, Nuevo Miembro de Pleno Derecho de AECE
- 124 Talleres Arteixo
- 134 Convención de Anapat: "El mercado de plataformas ha tenido un año excepcional"
- 144 NOTICIAS REVISTA ONLINE
- 160 Directorio de Firmas

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



## El 22 finiquitado, vamos a por el 23

El sector este año ha tenido un gran año. No conozco a ningún empresario que diga que este año le ha ido mal. Los economistas previeron una bajada, que no se ha dado en ningún caso. Van a acabar como los del tiempo, que no dan una.

Al no haber habido tantas entregas, no se ha saturado el mercado de máquinas. Se ha trabajado más, y si hubiesen llegado más máquinas también se hubiesen alquilado, pero no sabemos si al mismo precio. No me cansaré de repetiros que los costes los tenéis que repercutir a los clientes o vuestros números se verán mermeros.

Para el año que viene sigue la cartera de pedidos de los fabricantes en buenas condiciones. Parece que los plazos de entrega mejorarán. Hace poco estuve en una charla donde estaban las principales constructoras españolas hablando del mercado y comentando la buena marcha del mismo. Con mi tendencia a no callarme ni debajo del agua, pedí el micrófono y les pedí encarecidamente, que ya que valoran tanto el sector, que lo hagan de verdad, que no sea de boquilla y listo. Mucha de la culpa de que los alquiladores tengan que bajar los precios viene por ellos. Valorar el trabajo de un alquilador viene por no achuchar el precio, pagar bien y no machacar a quien es tu compañero de trabajo en muchos de los proyectos que llevan a cabo. A la siguiente charla dudo que me inviten, pero el rasca les llegó alto y claro.

No nos vamos a engañar, lo de subir los precios tiene que venir acompañado de un poco de ayuda y actitud del cliente, que sea el primero que no machaca.

Es verdad que tiene que partir del empresario el decir que no, que el precio es el que es y que las rebajas están en Zara y no en el alquiler, pero tengamos claro que mucha culpa es de los clientes, que saben que se pueden aprovechar, porque si no es Fulanito el que le baja el precio es Menganito.

Los fabricantes han celebrado sus cenas de Navidad felicitando a su equipo por el trabajo bien hecho, y lo ha sido realmente. No sé lo que nos deparará el 2023, pero sinceramente ya cruzaremos ese puente cuando venga lo que tenga que venir.

---

***Sólo daros un consejo, no flojeéis en el servicio. A muchos se les llena la boca con eso de que ofrecen un servicio de calidad y en realidad luego hablas con los clientes y no están nada satisfechos con el trato recibido. Aseguraros de que vuestros clientes realmente sienten esa satisfacción que vendéis en el papel.***

---

Sentaros con vuestros clientes y preguntarles en qué podéis mejorar en el servicio. Como dice mi querido amigo Samu, “yo no le compro una máquina al comercial, se la compro al jefe de servicio técnico”. Y quien no tenga esto claro, es que no se ha enterado todavía de lo que va este mercado.

Una máquina no puede estar parada, primero por lo que cuesta, y segundo, porque entra la competencia detrás de ti y se queda con todo por lo que tanto te ha costado luchar. Ganar un cliente es complicadísimo, a estas alturas, fidelizar a un cliente es ciencia ficción, pero perder un cliente es lo más fácil del mundo. La gente ya no tiene memoria, a la gente se le olvida la cantidad de veces que has estado para ellos a las 6 de la mañana en una obra, o las veces que te has quedado más tarde porque te lo pidió. Si fallas, toda la ayuda anterior pasa a un segundo plano de su cerebro y sólo le sale la palabra problema en su horizonte.

El año que viene, si nada cambia, las medianas y grandes empresas tienen que medir su huella de carbono, otra cosa más a la lista de “tareas” que te obligan a hacer sin recibir ni una ayuda empresarial. Así que vete echándole un ojo a lo que debes hacer.

Están trabajando desde las Asociaciones del sector, e incluso desde la Confederación Nacional de la Construcción por un “Plan renove de maquinaria”. Ojalá se haga realidad, pero con el Gobierno que tenemos, sinceramente lo dudo mucho. Como no digáis que vais a hacer un “Plan renove de maquinaria feminista y trans”, creo que vamos a recibir cero euros. Así de lamentable es lo que tenemos gobernando. No hace falta echarse las manos a la cabeza, mejor saber con quien te mides, que estar engañado.

El Gobierno está ahora demasiado centrado en controlar a los jueces, en bailarle el agua al enajenado de Sánchez, (que ha perdido el norte completamente) y en seguir haciendo dinero a costa de los españoles, no vaya a ser que no les vuelvan a votar.

Este narcisista redomado nos lleva a un ritmo frenético hacia el bolivarismo más extremo. No da tiempo a digerir todas las locuras e incongruencias que se le van ocurriendo a este trilerero. Y todo a golpe de decretazo.

Lo triste es ver como muchos españoles están aborregados o anestesiados en su día a día y no les va mal, no son conscientes del daño que está haciendo este señor a la democracia y a la sociedad. Si tenéis algún socialista o comunista cerca, mi más sentido pésame, la cena de Navidad va a ser movidita este año.

Deberían impedirle volver a presentarse por todos los intentos de manipulación tan brutal que está llevando a cabo. Se ha marcado como objetivo derribar el régimen constitucional y lo está consiguiendo. Espero de verdad que alguien le pare los pies antes de que sea demasiado tarde.

En fin, nosotros a lo nuestro que es lo que se nos da bien. A seguir trabajando dándolo todo, a cuidar al equipo, a cuidar de los clientes y a centrarnos en la mejora continua.

Haceros un favor, no subestimes a vuestros competidores, para bien o para mal, son los que tenéis que lidiar en el campo de batalla, y todos tienen facturas que pagar.

Que paséis una muy Feliz Navidad amigos, y que el 2023 nos traiga salud, el resto ya nos lo gestionamos nosotros.

FUERZA Y HONOR



**ROXU** GRUPO

**AMPLIACIÓN  
EN AUTOPISTA PANAMERICANA  
TRAMO CENTRO AMÉRICA, COSTA RICA**

[gruporoxu.com](http://gruporoxu.com)

985 79 36 36



# Ventas y Servicio

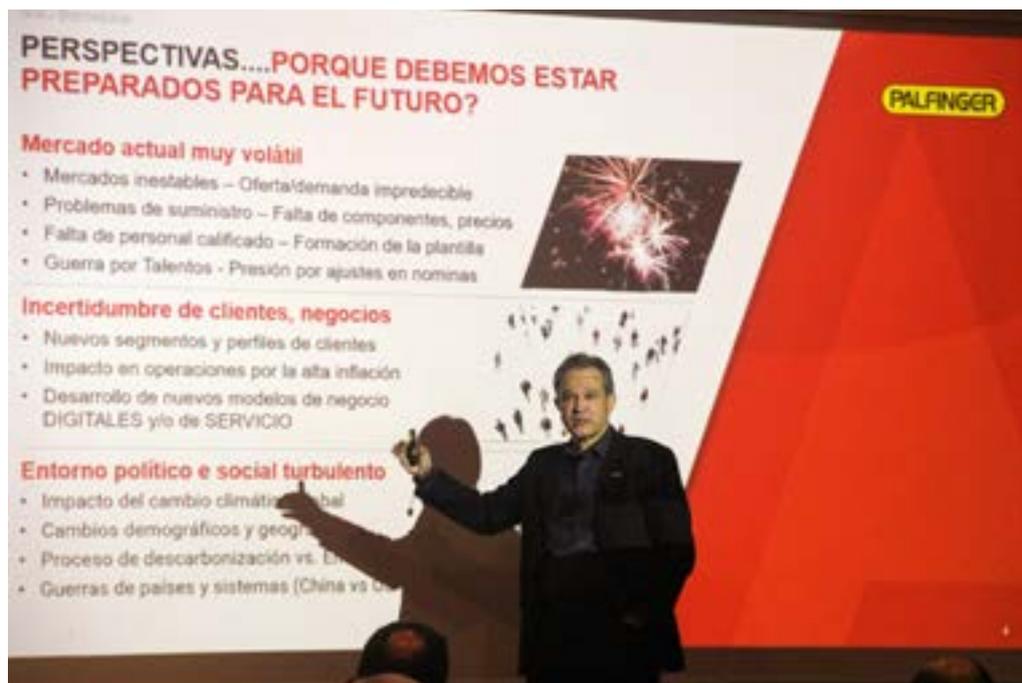
## Conferencia de ventas y servicio Palfinger Ibérica 2022

Del pasado 16 al 18 de noviembre, PALFINGER IBÉRICA celebró en la ciudad de Barcelona, su Conferencia de Venta y Servicio 2022, reunión a la que asistieron los representantes comerciales y técnicos de más de 40 empresas pertenecientes a la red de concesionarios en España. En total más de 90 personas asistieron a este evento.

Como todos los años, PALFINGER Ibérica realizó su reunión anual con toda la red de ventas y servicio de la marca en España. En esta ocasión el escenario elegido fue la ciudad de Barcelona, donde a través de la empresa EQUIPDRÁULIC, en las últimas décadas, la marca austriaca ha comercializado sus grúas para todo el mercado de Cataluña.

Un motivo especial de esta reunión era rendir un homenaje a la trayectoria de EQUIPDRÁULIC en cabeza de Ramón Bassa, dado que des-





**LA CONVENCION ANUAL DE PALFINGER IBÉRICA TIENE COMO OBJETIVO REUNIR A LA TOTALIDAD DE REPRESENTANTES DE LA RED DE CONCESIONARIOS EN ESPAÑA PARA COMPARTIR INFORMACIÓN Y CONTAR EL PLAN DE ACCIÓN CON LA RED EN DIFERENTES ÁMBITOS COMO EL COMERCIAL, MARKETING, POSTVENTA Y SERVICIO.**

de febrero de 2021 esta empresa fue adquirida por el grupo PALFINGER, y ahora la gestión y evolución del futuro de esta empresa está dentro de la estrategia de PALFINGER Ibérica.

La convención anual de PALFINGER Ibérica tiene como objetivo reunir a la totalidad de



representantes de la red de concesionarios en España para compartir información y contar el plan de acción con la Red en diferentes ámbitos como el Comercial, Marketing, Postventa y Servicio.

Además, a través de esta reunión PALFINGER Ibérica busca reforzar la unión entre los diferentes talleres y crear un espacio propicio para el intercambio de buenas prácticas y experiencias profesionales entre las empresas que representan la marca en la península.

Para dar apertura a la conferencia, el director general de PALFINGER Ibérica, Jörg Schöpferer, realizó su presentación tratando temas acerca del presente y futuro de marca PALFINGER en España, entre ellas los pilares de la Visión 2030.



La segunda noche, estaba destinada para celebrar los 90 años de PALFINGER. La totalidad del grupo realizó una visita guiada por los principales sitios turísticos de Barcelona, en un autobús turístico, culminando la noche con una espectacular cena de gala en el Museo Nacional de Artes de Cataluña, en el restaurante Oleum. Este magnífico escenario sirvió para rendir un merecido homenaje a Ramón Bassa, persona que estuvo al frente de Equipdraulic por muchos años.



PALFINGER Ibérica agradece a toda su Red la asistencia a esta conferencia.

A su vez diferentes responsables de PALFINGER Ibérica, trataron temas de interés como:

- Reporte de Producto y Ventas. (Situación de mercado + Presentación de novedades de producto PK 1050 TEC, PK 250 TEC. Grúas presentadas en BAUMA 2022). Nueva generación de grúas Epsilon y nuevos modelos de Polibrasos.
- Reporte de Marketing para 2023 (Eventos, Redes Sociales, Imagen corporativa)
- Reporte de Recambios. (Sistema de bonificación)
- Reporte de Postventa. (Contratos de servicio, PALFINGER Connected, Campañas)
- Reporte de Desarrollo de Red. (Contratos con la Red, Siguiendo retos)
- Reporte de Calidad. (Resultados formaciones Operador de grúas)

El Hotel H10 Marina Barcelona fue el elegido para la reunión, ubicado en la zona de Poble Nou, muy cerca del puerto deportivo de Barcelona y permitió a todos los asistentes interactuar con un magnífico espacio profesional y de ocio. La agenda de la convención incluyó un coctel inaugural, con toda la Red, empleados de PALFINGER Ibérica, algunos de los principales clientes de PALFINGER en Cataluña y también representantes de las principales casas de camiones.



**ADEMÁS, A TRAVÉS DE ESTA REUNIÓN PALFINGER IBÉRICA BUSCA REFORZAR LA UNIÓN ENTRE LOS DIFERENTES TALLERES Y CREAR UN ESPACIO PROPICIO PARA EL INTERCAMBIO DE BUENAS PRÁCTICAS Y EXPERIENCIAS PROFESIONALES ENTRE LAS EMPRESAS QUE REPRESENTAN LA MARCA EN LA PENÍNSULA.**







# Palfinger

## Las 5 grúas Palfinger más vendidas en 2022 por Palfinger Ibérica

El mundo laboral actual es más diverso que nunca. La experiencia de 90 años en la industria de fabricación y venta de maquinaria de elevación nos ha enseñado lo siguiente de nuestros clientes: cada mercado es único y cada aplicación es un reto. Las necesidades de los usuarios son muy individuales y no existe una solución única para todos los casos. Como líderes de la industria, estamos seguros de que sabemos cómo construir productos excepcionales. Cómo combinar el conocimiento experto con la pasión. Pero este conocimiento se basa principalmente en entender lo que nuestros clientes necesitan. El profundo conocimiento de diversos segmentos hace que nuestros productos se distingan del resto, creando soluciones junto con nuestros clientes y socios en el mercado que mejoren día a día el trabajo haciéndolo cada vez más intuitivo y cómodo posible.

En 2022, nuestros clientes han elegido dentro del amplio abanico de productos PALFINGER a las siguientes Grúas Hidráulicas Articuladas: Gama Small y la Gama SLD con hasta 20 Tm con diferencia. Este tipo de grúas posee la característica especial de ser una máquina polivalente y que, pese a su tamaño, son las preferidas por la infinidad de posibilidades de maniobra en espacios estrechos en zonas urbanas.

La gama preferida por el público español ha sido con diferencia los modelos SLD de PALFINGER que, pese a ser de gama media con hasta 20 Tm, tienen acabados de primera, una larga vida útil y es ideal a la hora de hacer trabajos en espacios reducidos tanto en zonas urbanas como en rurales debido a sus reducidas dimensiones. Su cómoda adquisición, permite que los usuarios operen una

### TOP 5 EN VENTAS GRÚAS PALFINGER HASTA 20 TM

PUESTO	GAMA	GRÚA HIDRÁULICA ARTICULADA
1 <sup>ER</sup>	SLD	PK 12.50I SLD 5
2 <sup>DO</sup>	SMALL	PK 2900
3 <sup>ER</sup>		PK 19.00I SLD 5
4 <sup>TO</sup>	SLD	PK 9.50I SLD 5
5 <sup>TO</sup>		PK 14.50I SLD 5

**HASTA LA FECHA, PALFINGER IBÉRICA HA DISTRIBUIDO 6 UNIDADES DE GRÚAS PK 20002 L SH POR TODA LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CATALUÑA Y 1 UNIDAD EN LA COMUNIDAD VALENCIANA, CONQUISTANDO POCO A POCO EL MEDITERRÁNEO ESPAÑOL Y OFRECIENDO SIEMPRE LAS MEJORES DEMOSTRACIONES DE ALCANCE EN ALTURA HIDRÁULICA CON APROXIMADAMENTE 50 METROS. PARA EL 2023 SE PREVÉ LA ADQUISICIÓN DE 5 NUEVOS EQUIPOS QUE SERÁN DISTRIBUIDOS ALREDEDOR DEL TERRITORIO NACIONAL.**

grúa PALFINGER con tecnología de última generación a un precio altamente competitivo.

### ¿POR QUÉ ESCOGER LA GRÚA PK 2900?

La grúa hidráulica articulada PK 2900 es una de las representantes de la Gama Small de PALFINGER que posee gran versatilidad con una relación optimizada entre potencia y peso, ideal para vehículos comerciales lige-

### CARACTERÍSTICAS DE LA GAMA SLD

La característica principal que distingue a la Gama SLD para grúas hidráulicas PALFINGER, es el perfil hexagonal clásico. Este diseño sólido y eficiente es la elección correcta para las aplicaciones diarias y rutinarias, por lo que las grúas SOLID son máquinas robustas y resistentes a la hora de ponerlas en marcha. De esta forma se han convertido en el socio ideal para maniobras



ros que, facilita su instalación. Su pequeño tamaño le proporciona diversos usos y la facilidad de operar en espacios donde las grúas más grandes no pueden entrar lo que, amplía sus posibilidades a la hora de trabajar.

Posee un gran alcance con hasta 4 prolongas hidráulicas, tiene un peso optimizado y una potencia de elevación máxima de hasta 990 kg. Dentro de los productos PALFINGER de alta categoría y durabilidad, es considerada una de las mejores unidades de su categoría pese a su bajo coste.



de carga sencilla, siendo las indicadas para trabajos diarios tanto en el ámbito municipal o las aplicaciones regulares en obras de construcción.

La gama SLD 5 se destaca por tener sistemas hidráulicos y electrónicos diseñados con excelente funcionalidad. Single Link Plus otorga más potencia en el gancho combinado con la gran facilidad de manejo y maniobrabilidad del mando por radio y mayor carga útil gracias a su diseño inteligente y ligero.

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

**POR PALFINGER IBÉRICA**

**EQUIPDRÁULIC, DELEGACIÓN PALFINGER EN CATALUÑA, HA ENTREGADO EN BARCELONA 2 UNIDADES A SUS CLIENTES MÁS REPRESENTATIVOS, SALVADOR GRUES I TRANSPORTS Y RAYO AMARILLO, RESPECTIVAMENTE, PERMITIENDO AMPLIAR SU FLOTA CON LA GRÚA MÁS GRANDE DE PALFINGER.**

# El sector del alquiler de grúas móviles

## Un año de esperanza y un año de incertidumbre

ANAGRUAL, como una de las asociaciones más representativas del sector del alquiler de maquinaria, cada año nos encontramos con el reto de primero intentar mejorar las condiciones de trabajo de las empresas del sector, solventar en colaboración con las distintas administraciones los obstáculos o inconvenientes que se encuentran para poder desarrollar su actividad y segundo y no menos importante, intentar mantener aquellos logros conseguidos; todas estas cuestiones han sido pilar del año que concluimos y serán pilar del que comenzamos.

Desde la perspectiva de las empresas, el año que acaba, ha sido un buen año en cuanto al alquiler de los equipos y nivel de ocupación, si bien la subida de las materias primas, combustible, electricidad, salarios y demás costes ha condicionado la cuenta de resultados de las empresas, llevándose gran parte de lo conseguido.

Por ello hablamos de un año de esperanza, el 2022; y un año de incertidumbre, el 2023, donde no se sabe muy bien lo que puede acontecer. Si bien, en año electoral, las distintas administraciones afrontan inversiones como si no costara en el ánimo de conseguir la reelección, los años preteritos con pandemia, postpandemia, volcán y guerra solo antojan un 2023 con algún evento catastrófico más; invasión extraterrestre o apocalipsis zombie son las más probables.

Dicho lo cual los retos en este próximo año y que venimos trabajando ya en el que concluye son la versión tercera de la Guía interpretación ITC donde ANAGRUAL en estrecha colaboración con el Ministerio de Industria ha incorporado una serie de modificaciones y que esperamos vea la luz a principios

del 2023, toda vez que las correspondientes administraciones han dado el visto bueno. En este último año, la ITC de grúas móviles, que es la norma técnica del sector, también ha tenido algunas modificaciones de interés. Es por ello por lo que la guía es un instrumento muy útil, que solventa las dudas que pudieran surgir de la lectura de la ITC, se nos antoja vital para un funcionamiento ágil de nuestra actividad.

La movilidad, dada la idiosincrasia de nuestras empresas, es otro elemento vital, por lo que las restricciones a la circulación, que cada año publica la DGT, son un instrumento fundamental en el que ponemos máxima atención. Fruto de esta acción, fue el conseguir las tarjetas amarillas, que es la posibilidad de que las grúas móviles

que por necesidades de trabajo necesiten circular en periodo restringido lo puedan hacer.

Otro de los grandes retos del sector es la Coordinación actividades empresariales y documentación en obra. Las plataformas para realizar esta coordinación son todo un despropósito que sume a nuestras empresas en un maremágnum del cual parece imposible salir. Conscientes de este problema, llevamos tiempo realizando acciones que si no solucionen al menos minimicen el problema, entre las que están vigentes o en desarrollo nos encontramos con las siguientes:



- a) Estudiar la posibilidad de subcontratar el servicio
- b) Proyecto para crear una herramienta informática que remita la documentación a todos los portales Web.
- c) Consulta Mº Trabajo, Subdirección Ordenación Normativa sobre portales y documentación
- d) Consulta Mº Trabajo, Inspección de Trabajo sobre portales y documentación
- e) Acuerdo con empresas CAE y asociaciones que facilite el trabajo
- f) Participación en la NTP que prepara el Instituto Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo.
- g) Eliminar la consideración de subcontratista a las empresas de alquiler de grúas móviles.

Por otro lado, ANAGRUAL ha creado una aplicación; una herramienta para instalar en los teléfonos móviles de todas aquellas personas de la empresa

que se considere necesario tenga conocimiento de los documentos sobre responsabilidad, seguridad y salud laboral en el sector del alquiler de grúas móviles. La aplicación es un recopilatorio de las medidas preventivas del sector, las obligaciones de todos los intervinientes en el alquiler de grúas móviles y cuestiones de interés para los trabajadores y empresas del sector. No solo sirve para que nuestro trabajador tenga una consciencia inmediata de todos los aspectos de seguridad y salud laboral del sector, de fácil y rápida consulta por ellos. Esperamos una mayor implantación de la aplicación en nuestro sector, pues somos firmes defensores de su eficacia y valor.

ANAGRUAL, también ha participado activamente en la Norma UNE sobre formación de los operadores de grúas hidráulicas articuladas, y hemos preparado a todos nuestros asociados para adaptarse a la Norma UNE, habiendo emitido mas de 1.600 certificados de formación en la UNE 58161. A partir de ahora toca la impartición del curso que recoge la UNE y que consta de 40 horas. La idea de ANAGRUAL, es sacar convocatorias en todas las comunidades autónomas, así como allí donde haya un mínimo número de alumnos en unas condiciones especiales para nuestros socios.

Se está comenzando a estimar las primeras demandas sobre los daños ocasionados por el cártel de camiones; en colaboración con el bufete David Jaime y Asociados, donde se espera que los asociados que así lo estimaron puedan recibir una compensación adecuada. Aún se puede presentar la reclamación, por lo que si está interesado póngase en contacto con nosotros.

Una cuestión importante para las empresas es aunar voluntades, recursos, sinergias; sumar, en definitiva. Para ello ANAGRUAL, ANAPAT, AECE, FANAGRUMAC y ANMOPYC han creado la ELEVA que es una alianza de las asociaciones del sector del alquiler de maquinaria, que pretende ser un nexo de colaboración entre las asociaciones con el fin de defender los intereses de nuestros respectivos agrupados con una visión más global del sector, sin perder de vista las particularidades de cada una. Durante el pasado año, tuvimos un stand conjunto en Smopyc; con gran éxito de visitantes; así como celebramos una reunión con los presidentes y miembros de la junta de las distintas asociaciones donde se determinó elaborar un memorándum sobre la situación actual. Este stand tendrá continuidad el próximo año en noviembre fecha en la que se celebrará Smopyc.

También, dentro del Kit digital estamos elaborando un programa para la certificación de comunicaciones; así como una renovación de nuestra Web.

Por último, nuestra asamblea general, se desarrollará el 5 de mayo de 2023 en Barcelona, a la cual aprovecho para invitarles a todos a que acudan, pues es el nexo principal que nos une a nuestros asociados y entre ellos, lugar único para intercambiar experiencias y conocimiento.

**David Ruiz Garzón**  
Secretario general de ANAGRUAL

# Liebherr Ibérica

## **TOBIAS BÖHLER, DIRECTOR GENERAL DE LIEBHERR IBÉRICA**

**Mov.- El año que es Bauma se presentan muchas novedades al mercado, ¿nos podéis explicar brevemente cuáles han sido las novedades este año?**

Durante la pasada edición de Bauma el grupo Liebherr presentó, entre otros, los siguientes modelos de grúas móviles y sobre orugas:

- La grúa móvil LTM 1100-5.3: este nuevo modelo cuenta con una potente pluma telescópica de 62 metros y, en carreteras, puede llevar hasta 16,9 toneladas de contrapeso con una carga por eje de 12 toneladas. Sólo tiene 2,55 metros de ancho y está equipada con el sistema de control de grúas LICCON3. Además, se lanzó al mercado según los estándares del nuevo diseño corporativo.
- La grúa todoterreno LRT 1130-2.1: ofrece grandes capacidades de elevación al estar equipada con la pluma telescópica más larga dentro de las de su categoría, con 60 metros. También tiene las dimensiones de transporte más económicas dentro de las de su gama. Actualmente, la nueva grúa LRT 1130-2.1 de Liebherr es la única grúa de 130 toneladas con chasis de 2 ejes, en el mercado.

- La grúa sobre orugas LR 12500-1.0: este nuevo modelo, con una capacidad de carga de 2.500 toneladas, completa la gama de grúas sobre orugas de grandes dimensiones de Liebherr, justo por debajo de la LR 13000. Esta máquina cuenta con un diseño de pluma innovador y su campo de

aplicación principalmente será en fábricas de componentes eólicos offshore.

A parte de estos modelos, durante el 2022 también se lanzaron al mercado los siguientes modelos:

- La grúa móvil LTM 1300-6.3: este modelo de grúa móvil cuenta con una capacidad



Grúa móvil Liebherr LTM 1110-5.2

de carga de 300 toneladas y con una pluma telescópica de 90 metros. Está equipada con las últimas innovaciones tecnológicas de Liebherr: ECOmode, ECOdrive, VarioBase@Plus, VarioBallast®, Auto-Ballast, concepto de un solo motor y tablas de carga para trabajos con viento.

- La grúa móvil LTM 1110-5.2: esta máquina es la primera grúa que cuenta con el sistema de control de grúas LICCON3 y con el diseño nuevo para grúas móviles de Liebherr. Está equipada con una pluma telescópica de 60 metros y con cargas variables por eje. Con estas novedades, hemos lanzado al mercado un modelo de grúa completamente innovador, pionero en la gama de grúas todoterreno de Liebherr.
- Grúa compacta LTC 1050-3.1 E: esta grúa compacta de 50 toneladas está equipada con un motor eléctrico, además de su motor de combustión interna convencional. Es decir, puede trabajar con accionamiento eléctrico durante el servicio de grúa y, por tanto, contribuir a reducir las emisio-



Tobias Böhler, director general de Liebherr Ibérica

nes de CO2 y cumplir con los requisitos en obras «Zero Emission».

**Mov.- ¿Cuál ha sido la respuesta de los clientes frente a estas novedades? ¿Habéis recibido pedidos ya?**

Ya hemos recibido varios pedidos en firme de

cada uno de estos nuevos modelos de grúas móviles y sobre orugas. Incluso, algunos de ellos se gestionaron durante la pasada edición de Bauma. Por lo que si estamos muy satisfechos con la respuesta que hemos obtenido por parte de los clientes.

**Mov.- ¿Cuál ha sido vuestro modelo más vendido este año?**

Sin duda, la grúa móvil LTM 1150-5.3 es uno de los nuevos buques insignia del mercado español. Cuando a mediados del 2020, en plena crisis del COVID, se presentó de manera online el concepto de grúa móvil Liebherr LTM 1150-5.3 bajo el lema “La joya de su flota”, ya se podía vislumbrar que iba a gozar de un gran éxito. De este modelo de grúa, que destaca por sus excepcionales capacidades de carga y por su gran alcance gracias a la pluma más larga de esta clase de grúas con 66 metros, ya se han vendido muchas unidades en España y están pendientes de entregarse más pedidos adicionales. Es la sucesora de la famosa grúa móvil LTM 1130-5.1.

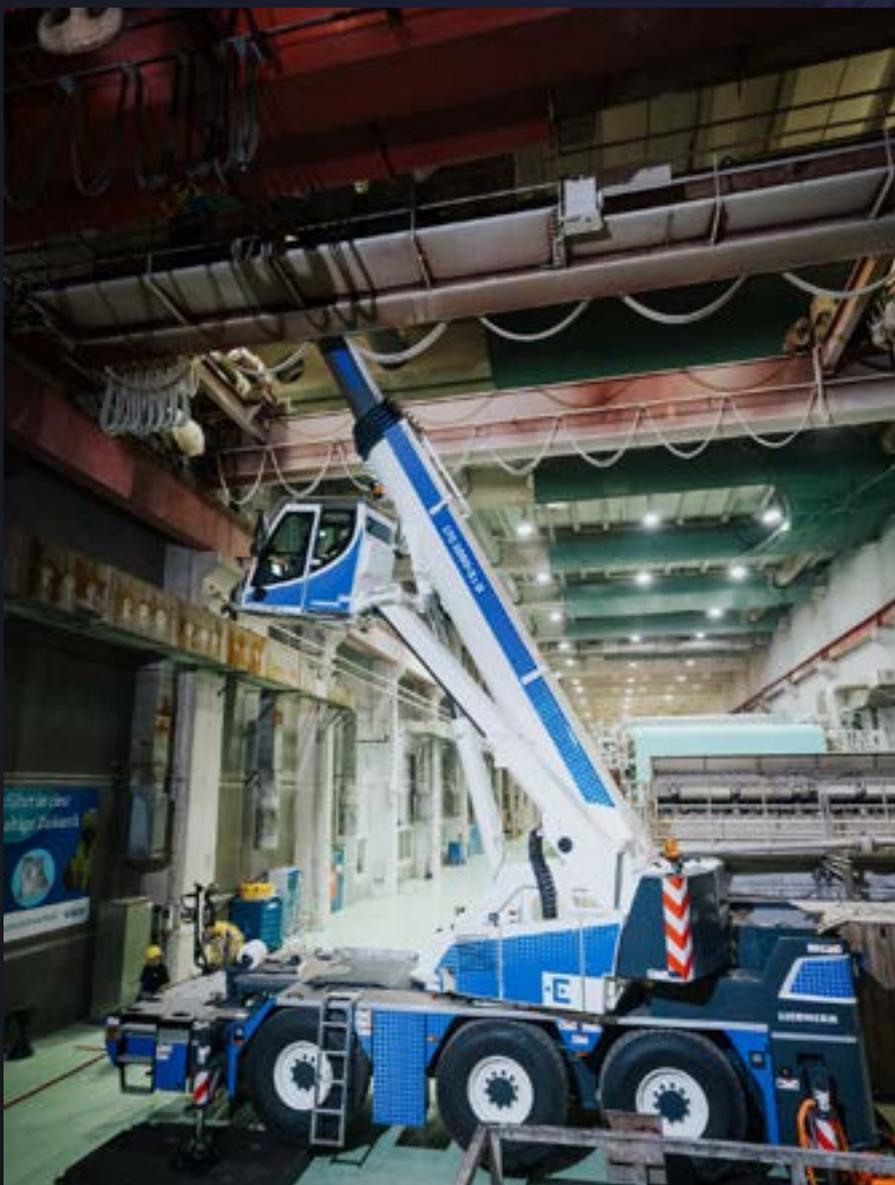
Otro modelo que también goza de un gran éxito, en número de unidades vendidas, es la grúa móvil LTM 1060-3.1, de 60 toneladas de capacidad de carga.

**Mov.- ¿Cómo ha ido el año en ventas para vosotros? ¿Mejor que el año pasado?**

Podemos decir que el 2022, en líneas generales, ha sido un buen año. Todas las divisiones de Liebherr Ibérica han experimentado un incremento en el volumen de ventas.

**Mov.- ¿Seguís sufriendo de falta de material para la fabricación de equipos y entrega de maquinaria?**

Obviamente esta situación es un problema general que afecta a todos los sectores y Liebherr Ibérica no está libre del impacto. Aun así, en lo que respecta a la fabricación de grúas nuevas, hemos gestionado la situación de manera favorable. Más complejo es el suministro de piezas de recambio, especialmente para aquellas máquinas que ya no están incluidas dentro del porfolio actual de productos. Pero comparado con otros sectores, nos estamos defendiendo bien aunque, como ya he comentado anteriormente, el proceso no es tan fluido como de costumbre.



Grúa compacta LTC 1050-3.1 E

**Mov.- En vuestra opinión la tendencia al alza de los precios de los productos, ¿va a continuar o veremos una estabilidad en este sentido?**

Todos esperamos que la tendencia al auge de los precios se frene, pero es difícil dar un pronóstico. La situación es imprevisible.

**Mov.- Una de las grúas que este año ha sido especialmente introducida en el mercado es la grúa de construcción MK, ¿cuántas unidades habéis vendido? ¿Qué perspectivas tenéis para este tipo de grúas?**

Efectivamente la grúa torre automontable sobre chasis de grúa móvil cada vez goza de mayor éxito. Es un concepto muy popular en las flotas de alquiladores de grúas móviles en países como Alemania, Francia o Países Bajos y ahora los clientes españoles, sobre todo los de las áreas metropolitanas, podrán disfrutar de las ventajas de este producto. Actualmente hay 15 unidades en España y varios pedidos en curso para el 2023. En mi opinión, es un gran complemento para las flotas de grúas móviles.

**Mov.- Cada empresa tiene un punto fuerte que le caracteriza, y por el que gana cuota de mercado, ¿cuál es vuestra fuerza?**

Un servicio postventa eficaz, competente y rápido combinado con un buen asesoramiento comercial y financiero es la clave. Esto unido a la alta calidad de nuestros productos y a la capacidad de desarrollo e innovación de la fábrica, consigue que seamos actualmente uno de los referentes del sector. En concreto, en España y Portugal la división de grúas móviles y sobre orugas de Liebherr Ibérica cuenta con una cuota de mercado extraordinaria, por lo que en este punto tengo que agradecer la confianza que día a día depositan en nosotros los clientes. Sin duda, ellos son nuestra mejor referencia.

**Mov.- En cuanto a la innovación futura de vuestros productos, ¿hacia dónde van los motores? ¿Es la electrificación una opción? ¿Hidrógeno?**

En un mundo que, cada vez apuesta más por las prácticas sostenibles, es necesario que estos avances también se apliquen a la maquinaria de construcción. El desarrollo del cambio climático exige que también apliquemos conceptos de accionamiento que reduzcan la emisión de gases invernadero en el sector de la construcción. Para satisfacer las necesidades de los clientes y las exigencias de las obras "zero emission", así como la demanda de equipos cada vez más ecológicos, Liebherr está trabajando en unidades de accionamiento alternativas que se adapten de forma óptima al ámbito de aplicación y al lugar de uso de cada máquina. Así, soluciones como el combustible HVO, basado en aceites vegetales hidrotratados, el hidrógeno y otros combustibles sintéticos basados en energías renovables, se están usando en la maquinaria nueva de Liebherr, como forma de reducir las emisiones de CO<sub>2</sub> y contribuir a la protección del medio ambiente. Asimismo, gran parte de la gama de maquinaria ya existente también se está cambiando a este tipo de combustibles verdes. De hecho, durante la pasada edición de Bauma Liebherr presentó sus prototipos de motores de hidrógeno.

**Mov.- ¿Han realizado algún tipo de mejora en la empresa este año respecto a instalaciones, comercial, repuestos o servicio técnico?**

Como todos los años, hemos destinado gran parte de las inversiones en modernizar nuestras instalaciones. Cabe destacar que este año hemos renovado la flota de vehículos de servicio postventa, equipados con herramientas específicas.

**Mov.- Con la incertidumbre de precios y materiales, ¿se pueden dar precios cerrados de equipos para el año que viene?**

Sí, para el 2023 tenemos vinculantes.

**Mov.- Las fechas de entrega cree que mejorarán para el año 2023?**

Tal y como se presenta el mercado mundial actualmente es difícil que se agilicen los plazos de entrega, debido a que la demanda, a nivel mundial, sigue alta y aumenta a un ritmo más rápido que la capacidad de producción.

**Mov.- Creéis que las empresas de alquiler de España han sabido repercutir esta subida de precios y adaptarse a esta nueva realidad? ¿Esto podrá invertir en las ventas?**



Grúa móvil Liebherr LTM 1150-5.3 de Grúas Garro

Esta pregunta no me corresponde contestarla a mí, porque los fabricantes no somos los que establecemos los precios del alquiler de las grúas. Nuestra lucha es más lidiar con los gastos de producción y distribución. Obviamente, es un reto muy difícil para nuestros clientes el tener que conseguir que los alquileres de los equipos se correspondan con las inversiones que han realizado en maquinaria. En este punto, también es importante mencionar que nuestros clientes consideran que, además de los alquileres, los precios de reventa de maquinaria usada son un factor clave a tener en cuenta a la hora de hacer una inversión. En consecuencia, la compra de un producto más barato con el fin de paliar el coste de los alquileres bajos es peligroso, si este producto no cuenta con un servicio postventa eficaz o valores inferiores de reventa.

**Mov.- ¿Nos adelantan planes de futuro que tengan para el 2023?**

La gran meta del 2023 es llevar a cabo la introducción al mercado de todos los modelos nuevos presentados en Bauma. Por consiguiente, nuestros técnicos ya se encuentran inmersos en la formación específica.

Por otro lado, desde enero de 2023 la división de grúas torre de Liebherr, que hasta ahora se comercializaba desde la fábrica de Pamplona bajo el paraguas de Liebherr Industrias Metálicas, pasará a ser atendida directamente por Liebherr Ibérica. Este sin duda será un gran reto para el año que viene, el cual nos permitirá ofrecer a nuestros clientes un valor añadido adicional y consolidar la posición del sector de grúas torre en el mercado español.

**Mov.- ¿Cómo ve el mercado en el 2023?**

A pesar de que las predicciones económicas no son demasiado alentadoras, no podemos quejarnos ya que, como he comentado anteriormente, hemos firmado varios pedidos y los clientes nos siguen mostrando su confianza día a día. Por ello, desde Liebherr Ibérica seguiremos trabajando para ofrecerles un producto y servicio de calidad que se ajuste a sus necesidades. Por supuesto, estando siempre respaldados por nuestro servicio postventa, allí donde lo necesiten.

Por último, quiero aprovechar este último número de Movicarga del 2022, para agradecer a nuestros clientes su confianza y desear a todos los lectores una Feliz Navidad y un próspero 2023.



SOLUCIONES DE  
**ELEVACIÓN A MEDIDA**

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

# Tadano

## **TADANO ESPAÑA GEMMA DE ARCOS PÉREZ, BUSINESS LEADER PARA ES & PT.**

**Mov.- El año que es Bauma se presentan muchas novedades al mercado, ¿nos podéis explicar brevemente cuáles han sido las novedades este año?**

En febrero presentamos el AC 2.040-1 y en Bauma anunciamos nuevos productos: AC 3.050-1, AC 3.060-2, AC 4.070-2, AC 5.250-2 y un Boom Booster Kit para la CC 68.1250-1.

### **AC 2.040-1**

Las grandes cosas suelen empezar en lo pequeño: este es el papel que ha asumido la AC 2.040-1 como primer desarrollo conjunto de las plantas de Tadano en Lauf y Zweibrücken. Ofrece lo mejor de dos mundos: por ejemplo, el sistema de control IC-1 Plus, que permite utilizar la capacidad de carga máxima disponible para cada configuración de apoyo. O el sistema de estabilizadores Flex Base de ajuste continuo, el E-Pack para un funcionamiento de la grúa sin emisiones y el exclusivo sistema de cámaras Surround View, que hace más seguro el viaje y luego facilita el posicionamiento en obra. Además, su excelente vehículo no sólo le confiere una impresionante capacidad de pendiente superable y aceleración, sino también un funcionamiento muy silencioso. Por si todo esto fuera poco, gracias a un contrapeso de 1,1 toneladas, se mantiene por debajo de una carga por eje de 12 toneladas. Otro aspecto destacado es su potente pluma, que la convierte en la grúa de 2 ejes más poderosa en posiciones empinadas: Con la pluma totalmente extendida de 35,2 metros y un radio de 8 metros, eleva cargas de hasta 7,6 toneladas. Algo que ninguna otra grúa de esta clase puede lograr.

### **AC 4.070-2**

Compacta y potente: La nueva AC 4.070-2 es la grúa más compacta de su clase, que ade-

más sienta nuevos estándares al presentar las mejores capacidades de elevación en muchos ámbitos. Con una longitud de pluma principal de 50 metros y un alcance de 10 metros, puede elevar unas impresionantes 7,3 toneladas. Esto no lo consigue ninguna otra grúa de su clase. Especialmente impresionante: Con una carga por eje de 12 toneladas, la AC 4.070-2 puede transportar su contrapeso máximo de 11,9 toneladas, pero incluso con una carga por eje de 10 toneladas puede llevar consigo 4,4 toneladas. Esto hace que la AC 4.070-2 sea una grúa taxi extremadamente versátil. Características técnicas destacadas, como el sistema de control de grúa inteligente IC-1 Plus, la solución telemática IC-1 Remote opcional, los estabilizadores Flex Base de ajuste continuo y la preparación E-Pack para un funcionamiento de la grúa sin emisiones, así como el sistema de cámaras Tadano Surround View hacen que la Tadano AC 4.070-2 sea la grúa de referencia en su clase.

### **AC 5.250-2**

Gran capacidad de elevación y enorme alcance: Las capacidades de carga de la nueva AC 5.250-2 se encuentran en muchos ámbitos de un 10 a un 15 por ciento, y para algunas configuraciones incluso hasta un 30 por ciento por encima de los mejores valores disponibles hasta ahora para esta clase. Por ejemplo, la AC 5.250-2, con una capacidad de carga de 14,5 toneladas para una longitud de pluma de 70 metros y un alcance de 12-24 metros, está en las primeras posiciones. Y su capacidad de carga de 11 toneladas para un alcance de 42 metros, con una longitud de pluma de 47 metros, también se encuentra en lo más alto.

Y su pluma principal de 70 metros se puede prolongar unos impresionantes 42 metros con un plumín. También destacable: Todas las prolongaciones disponibles de 5,8 a

36 metros son automontantes. También destacan sus configuraciones de transporte: Para una configuración de carga por eje de 12 toneladas, la AC 5.250-2 puede transportar un bloque de gancho de 3 poleas para cargas de elevación de hasta 67,3 toneladas o un plumín de carga pesada de 5,8 metros. Y también muchas características técnicas actuales de Tadano vienen de serie como, por ejemplo, el IC-1 Plus o la función de arranque/parada que, pulsando un botón, apaga el motor de la grúa durante las pausas de trabajo sin desactivar el software de control. Y gracias al modo Eco, el motor entrega siempre tanta potencia como requiere la grúa en cada momento.

### **Boom Booster para CC 68.1250-1**

Más capacidad de carga, más alcance, más rentabilidad: El Boom Booster aumenta la capacidad de carga de la ya de por sí potente CC 68.1250-1 en hasta un 30%, ¡incluso en el plumín! El peso máximo de la carga aumenta de 98 a más de 100 toneladas y la altura máxima del gancho de 180 a 194 metros. Esto significa que la CC 68.1250-1 puede montar aerogeneradores con alturas de buje de hasta 185 metros. Un punto destacado es el diseño optimizado para el transporte, que permite dividir y reducir la anchura de sistema de los componentes de 5,40 metros a 3,5 metros, apta para circular. Cabe destacar que el diseño ya está pensado para que pueda ser usado en futuros modelos de grúas de esta clase. El Boom Booster para la CC 68.1250-1 está disponible como accesorio para grúas nuevas o como kit de reequipamiento para grúas existentes.

### **Grúa todo terreno AC 3.050-1**

Avance 1: Con la presentación de la Tadano AC 3.050-1 en la bauma 2022, estamos dando un avance de lo que se puede esperar de Tadano el próximo año. El lanzamiento al mercado de esta grúa de 50 toneladas

está previsto para el segundo semestre de 2023. Sin embargo, queremos revelar ya algunos detalles: Su pluma totalmente hidráulica garantiza altas velocidades de trabajo y una potente función telescópica bajo carga y por último, pero no menos importante, la AC 3.050-1 puede desplazarse totalmente equipada con una carga por eje dentro del límite de 12 t, sin necesidad de transportes adicionales. Gracias al sistema Flex Base, es posible un posicionamiento asimétrico y de ajuste continuo de los estabilizadores;

**E-Pack**

El exclusivo sistema de cámaras Tadano Surround View ayuda a posicionar la grúa en la obra y apoya al conductor al circular por vías públicas; para evitar trabajos en altura, la pluma principal puede bajarse hasta 5° por debajo de la horizontal;

**Grúa todo terreno Tadano AC 3.060-2**

Avance 2: Al igual que para el modelo más pequeño AC 3.050-1, el lanzamiento al mercado de esta grúa de 60 toneladas también está previsto para la segunda mitad de 2023. Con su pluma principal de 50 metros y su extensión opcional de 6,5 metros o su plumín plegable doble de 16 metros, tiene un alcance excepcional para su clase. Y también tiene mucho que ofrecer en otros aspectos: Al igual que la AC 3.050-1, puede equiparse con un E-Pack y cuenta con el sistema de estabilizadores Flex Base de ajuste continuo y el exclusivo sistema de cámaras Tadano Surround View. Además, la AC 3.060-2 puede desplazarse totalmente equipada con una carga por eje dentro del límite de 16 toneladas sin necesidad de transportes adicionales, y su pluma principal también puede posicionarse a 5° por debajo de la horizontal para evitar trabajos en altura.



**Mov.- ¿Cuál ha sido la respuesta de los clientes frente a estas novedades? ¿Habéis recibido pedidos ya?**

La respuesta ha sido absolutamente positiva, hay una demanda muy fuerte de clientes para la AC 2.040-1 que lanzamos en la primavera de 2022, y lo mismo ocurre con muchos otros modelos como la AC 7.450-1 que lanzamos unos meses antes.

Nuestro stand en Bauma también estuvo muy concurrido, con clientes pidiendo mucha información, tanto sobre nuestras nuevas grúas como sobre las Tadano Green Solutions.

**Mov.- ¿Cuál ha sido vuestro modelo más vendido este año?**

Desde la salida del modelo AC7.450-1, el interés por este modelo no ha parado de crecer y de hecho se ha convertido en el modelo más vendido este año.

**Mov.- ¿Cómo ha ido el año en ventas para vosotros? ¿Mejor que el año pasado?**

A pesar de la situación provocada por la pandemia y por la guerra en Ucrania, nuestra cartera de pedidos para 2022 fue superior a la del año anterior y nos complace haber cumplido con más entregas.

**Mov.- ¿Seguís sufriendo de falta de material para la fabricación de equipos y entrega de maquinaria?**

Sigue habiendo altibajos, pero en los últimos meses hemos visto una estabilización de la cadena de suministro y esperamos más fiabilidad en los próximos meses.

**Mov.- En vuestra opinión la tendencia al alza de los precios de los productos va a continuar o veremos una estabilidad en este sentido?**

Esperamos una estabilización en los próximos meses, que depende en gran medida de la pandemia y de la guerra en Ucrania, pero por desgracia no tenemos una bola de cristal. Es algo que no podemos controlar, pero estamos trabajando incansablemente con nuestros proveedores para lograr la estabilización.

**Mov.- Cada empresa tiene un punto fuerte que le caracteriza, y por el que gana cuota de mercado, ¿cuál es vuestra fuerza?**

Tadano es conocida y reconocida por ofrecer productos altamente fiables y contruidos con innovaciones útiles para los clientes, que les permita realizar las tareas más complejas.

Nos gusta mencionar que para nosotros, Tadano y los clientes son una verdadera familia. Tratamos de mantener una buena relación con nuestros clientes, de forma regular, y trabajamos con constancia en el día a día para que sientan que pueden contar con nosotros. También estamos constantemente escuchando al mercado para conocer sus necesidades. Todo ello nos ayuda a mejorar y a crecer.

**Mov.- En cuanto a la innovación futura de vuestros productos, ¿hacia dónde van los motores? ¿Es la electrificación una opción? ¿Hidrógeno?**

En Tadano, ya estamos pensando en el futuro



ecológico y nos hemos fijado objetivos concretos: una reducción del 25% de las emisiones de CO2 derivadas de las actividades empresariales para 2030 y una reducción del 35% derivada del uso de nuestros productos, y lo que es más importante, lograr cero emisiones netas de CO2 para 2050.

Con esta idea en mente, lanzamos el E-Pack, que ganó un premio ESTA en la categoría de innovación. También desvelamos un concepto de grúa con motor híbrido en Bauma 2022, y presentaremos una grúa RT 100% eléctrica en marzo de 2023 en ConExpo. También estamos vigilando los mercados en busca de alternativas.

**E-Pack**

Las emisiones y el ruido son un problema cada vez más relevante que en muchos casos ya no se tolera, especialmente en grandes ciudades. Se espera que la industria brinde soluciones sostenibles que ayuden a mitigar este problema. Con el innovador E-Pack, Tadano ofrece una solución respetuosa con el medio ambiente, diseñada específicamente para contrarrestar estos problemas. Las aplicaciones potenciales del E-Pack incluyen tareas de grúa en el interior de edificios, es decir, en situaciones en las que la empresa que opera la grúa se enfrenta a requisitos más estrictos de emisiones, que hacen imposible el uso de una grúa con motor diésel normal.

**Bajos costes operativos**

Además de un funcionamiento cero emisiones y de bajo ruido, el E-Pack también presenta importantes ventajas en términos de costes: El sistema de control inteligente del motor eléctrico asegura que sólo se utiliza la cantidad de energía eléctrica necesaria para realizar las funciones requeridas. Esto resulta a menores costes de funcionamiento en comparación con un sistema diésel y, adicionalmente, reduce las horas de funcionamiento del motor.

**Conexión eléctrica**

El E-Pack se alimenta a través de la red mediante una conexión de 400 V / 63 A. También está disponible un modo que permite operar la grúa con una conexión de 400 V / 32 A con una potencia de grúa reducida.

**Un sistema que puede ser transportado en su grúa**

En los desplazamientos, la grúa puede transportar el E-Pack a la obra con un remolque.



Opcionalmente, también puede transportarlo con un soporte de transporte en la parte trasera sin necesidad de un transporte separado a la obra.

#### Estudio híbrido

Mirando al futuro: Tadano presenta en la feria Bauma por primera vez al público el estudio conceptual de una grúa todo terreno con superestructura electrificada. La grúa completamente funcional cuenta con un concepto de suministro de energía especialmente flexible, en el que el funcionamiento eléctrico de la superestructura puede tener lugar a través de la batería integrada, a través de una conexión de corriente externa o con la ayuda de un generador en el motor diésel, que suministra la energía al motor eléctrico de la superestructura. Esto significa que la superestructura funciona siempre de forma puramente eléctrica y con máxima fiabilidad. La velocidad de trabajo y la potencia de elevación del motor eléctrico son absolutamente equiparables a las de un accionamiento diésel, independientemente de cuál de las tres fuentes de energía posibles se utilice. Los cálculos han demostrado que el funcionamiento eléctrico de la superestructura permite emitir hasta un 50% menos de CO2 en comparación con una superestructura con motor diésel.

Con esta innovadora tecnología, la empresa quiere mostrar que ya está siguiendo el camino que en un futuro permitirá utilizar todas las opciones para un funcionamiento de grúa con huella de carbono neutral. En Bauma, Tadano desea debatir sobre este enfoque con sus clientes, tomando como base el ejemplo específico del estudio híbrido y obtener feedback para futuros desarrollos.

#### Mov.- ¿Os habéis propuesto Fabricar grúas low cost para que sean más asequibles a los alquiladores que no llegan a las grúas con grandes novedades?

Nos centramos en la calidad, la fiabilidad y la seguridad, y nuestro objetivo es comercializar grúas que cumplan las normas más estrictas.

#### Mov.- Tadano siempre ha apostado por los dos motores, pero la tendencia parece otra, ¿qué nos puedes decir de lo que nos deparan las novedades?

Con la fusión de Tadano Faun y Tadano Demag, nos encontramos en la afortunada posición de poder ofrecer actualmente ambas opciones a los clientes y que éstos puedan elegir la que mejor se adapte a sus necesidades. Discutiremos posibles desarrollos a medio plazo.

#### Mov.- ¿Han realizado algún tipo de mejora en la empresa este año respecto a instalaciones, comercial, repuestos o servicio técnico?

Utilizando el concepto OneTadano, el Grupo Tadano ha combinado la fuerza colectiva de los equipos globales, ha racionalizado la gestión de la empresa y ha optimizado el sistema de producción global de la compañía para maximizar las sinergias en todas las ubicaciones de fabricación y servicio.

La integración del negocio de grúas móviles Demag nos ha permitido mejorar y ampliar la línea de productos Tadano, así como reforzar el servicio al cliente, las piezas y la formación. En la actualidad, Tadano ofrece al cliente la mejor experiencia de su clase a través de nuestras soluciones de elevación de primera calidad, que abarcan una de las líneas de equipos de elevación más amplias del sector, tecnologías innovadoras y programas racionalizados de servicio y asistencia de piezas.

Las grúas son algo más que un producto que vendemos. Forman parte de nuestro ADN. Para los clientes, nuestras grúas son algo más que una herramienta, son una pasión, y nosotros compartimos esa pasión. Nos centramos en los equipos de elevación y en la experiencia de quienes trabajan alrededor de las grúas.

Durante Bauma 2022, se invitó a los asistentes a la feria a "echar un vistazo más de cerca a Tadano" y lo que pudieron ver es cómo Tadano ha crecido y mejorado sus operaciones desde Bauma 2019. Experimentaron una

gran cantidad de nuevos productos, avances en tecnologías y soluciones ampliadas, diseñadas para mejorar su eficiencia y competitividad de elevación.

#### Mov.- Con la incertidumbre de precios y materiales, ¿se pueden dar precios cerrados de equipos para el año que viene?

Hasta ahora la política no ha variado. Intentamos anticipar lo mejor que podemos los ajustes de precios para el futuro, pero particularmente con las largas entregas y la inestable cadena de suministro (así como las industrias competidoras en material, componentes y mano de obra), puede no ser posible prever el coste y los precios para el futuro.

#### Mov.- ¿Las fechas de entrega creen que mejorarán para el año 2023?

Sigue estando relacionado con la necesaria estabilización de la cadena de suministro. Tenemos esperanza, pero no tenemos el control.

#### Mov.- ¿Creéis que las empresas de alquiler de España han sabido repercutir esta subida de precios y adaptarse a esta nueva realidad? ¿Esto podrá invertir en las ventas?

Ya sea en España o en cualquier otro lugar, la inflación está presente y va en aumento, especialmente desde el inicio de la guerra en Ucrania. Por supuesto, nuestra industria también se ve afectada por el aumento de los precios y, por supuesto, a nosotros y a nuestros clientes nos gustaría que la situación fuera diferente.

Lo que es seguro es que estamos ahí para nuestros clientes, y les ofreceremos las soluciones apropiadas y adecuadas tan pronto como sea necesario.

#### Mov.- ¿Nos adelantan planes de futuro que tengan para el 2023?

Seguiremos innovando y lanzando nuevos productos de acuerdo con nuestro plan. Este año nos ha demostrado claramente que vamos por el buen camino. También estudiaremos oportunidades en lo que llamamos Tadano Green Solutions y exploraremos alternativas.

#### Mov.- ¿Cómo ve el mercado en el 2023?

Seguimos viendo una demanda fundamentalmente buena y prometedora. Obviamente, hay incertidumbres en el mercado, pero con los principales cambios en la transformación de la energía, los requisitos de infraestructura, la demanda de vivienda y las inversiones industriales y generales previsible, la demanda fundamental parece fuerte y alentadora.



# Spierings Cranes

## IMKE MICHIELS, MANAGER OFFICE & SALES SUPPORT

**Mov.- El año que es bauma se presentan muchas novedades al mercado, ¿nos podéis explicar brevemente cuáles han sido las novedades este año?**

A partir de 2023 solo tendremos grúas eLift cero emisiones. Somos el primer fabricante con grúas únicamente eléctricas. También en 2022 presentamos nuestra nueva configuración 60T SK1265-AT6 eLift con tres configuraciones diferentes de carga por eje. Esto hace que la SK1265-AT6 eLift tenga más aplicaciones, y el SK597-AT4 eLift también está disponible con 40T con 10T por eje de carga. El CityBoy 2.0 también se presentó en Bauma 2022.

**Mov.- ¿Cuál ha sido la respuesta de los clientes frente a estas novedades? ¿Habéis recibido pedidos ya?**

Después de Bauma, decidimos que en el futuro solo fabricaremos grúas eLift. Sentimos la necesidad de la electrificación de las grúas. Tuvimos mucho interés en Bauma en nuestras grúas eLift, y después de Bauma esto continúa.

**Mov.- ¿Cuál ha sido vuestro modelo más vendido este año?**

En este momento estamos construyendo en fábrica la mayoría de los tipos SK597-AT4 eLift y SK1265-AT6 eLift.

**Mov.- ¿Cómo ha ido el año en ventas para vosotros? ¿Mejor que el año pasado?**

Tuvimos un buen año de ventas. Estamos fe-

lices de expandir nuestra área de grúas en Europa y el resto del mundo. También concretamente en España, donde nuestro Ingeniero Comercial, Rafael Morales Aranda, es el punto de contacto de Spierings.

**Mov.- ¿Seguís sufriendo de falta de material para la fabricación de equipos y entrega de maquinaria?**

Los materiales siguen planteándonos retos. Hasta ahora tenemos esto bien bajo control.

**Mov.- En vuestra opinión, la tendencia al alza de los precios de los productos, ¿va a continuar o veremos una estabilidad en este sentido?**

La verdad es que no lo sabemos.

**Mov.- Cada empresa tiene un punto fuerte que le caracteriza, y por el que gana cuota de mercado, ¿cuál es vuestra fuerza?**

Somos una empresa familiar, que considera extremadamente importante el sentimiento personal, consideramos muy importante el contacto personal y estrecho con nuestros clientes y proveedores. Además, somos técnicamente excepcionales, lo que significa que estamos a la vanguardia de la sostenibilidad. Somos el primer fabricante de grúas con toda la gama eléctrica de productos.

**Mov.- En cuanto a la innovación futura de vuestros productos, ¿hacia dónde van los motores? ¿Es la electrificación una opción? ¿Hidrógeno?**

Como comentábamos, a partir de 2023 nuestra gama completa de productos es eléctrica.

**Mov.- ¿Han realizado algún tipo de mejora en la empresa este año respecto a instalaciones, comercial, repuestos o servicio técnico?**

Siempre estamos mejorando nuestros productos y servicios. Tenemos gafas AR (Realidad Argumentada) para brindar servicio remoto a nuestros clientes. Además, también tenemos Spierings Smart Connect para soporte remoto y continuamos desarrollando todo esto.

**Mov.- Con la incertidumbre de precios y materiales, ¿se pueden dar precios cerrados de equipos para el año que viene?**

Proporcionamos precios para 2023 y todavía podemos entregar grúas en 2023.

**Mov.- ¿Las fechas de entrega creen que mejorarán para el año 2023?**

Tenemos una cartera de pedidos saludable y también anticipamos esto para 2023. Tenemos todo bajo control y asumimos que esto continuará también en 2023.

**Mov.- ¿Nos adelantan planes de futuro que tengan para el 2023?**

Siempre estamos mejorando. Nuestro departamento de Investigación y Desarrollo está preparado para el futuro. Haremos que nuestra SK2400-R también sea eléctrica en 2023.

**Mov.- ¿Cómo ve el mercado en el 2023?**

Tenemos confianza en el mercado y estamos motivados para el futuro. También estamos listos para mostrar nuestro concepto de grúa en España. Rafael Morales Aranda representará a Spierings en España.



# Maniowoc

## ELÍSIO RANGEL, HEAD OF SPAIN BUSINESS UNIT & IBÉRICA AREA MANAGER

**Mov.- El año que es bauma se presentan muchas novedades al mercado, ¿nos podéis explicar brevemente cuáles han sido las novedades este año?**

Este año hemos presentado varias novedades muy esperadas que necesitábamos incorporar a nuestra gama.

En primer lugar, hemos presentado en primera mundial la nueva GROVE GMK4070L de 70 toneladas de capacidad y 60 metros de pluma, especialmente idónea para aquellos trabajos que requieran un gran alcance y rapidez en su ejecución. También hemos presentado la nueva GROVE GMK5120L de 120 toneladas de capacidad y 66 metros de pluma; esta grúa de 5 ejes permite transportar una gran cantidad de contrapeso legal que permite realizar mayor cantidad de trabajos. Otra novedad de 5 ejes ha sido la GROVE GMK5150XL de 150 toneladas de capacidad que destaca por sus 68,7 metros de pluma y sus excelentes capacidades de carga en todo el diagrama. Además, también hemos podido ver en esta feria la nueva GROVE GMK6400-1, de 400 toneladas de capacidad y 60 metros de pluma, que gracias a su plumín de hasta 79 metros de longitud la hace idónea para trabajos a mucha altura. Ade-

más, este modelo tiene una ventaja logística clara en lo que a rapidez de ensamblaje se refiere, ahorrando tiempo y horas de trabajo. En cuanto al segmento de grúas RT, hemos presentado dos novedades: En tonelaje intermedio, la GROVE GRT655L de 60 toneladas y 43 metros de pluma y en gran tonelaje la nueva GRT8120 de 120 toneladas de capacidad y 60 metros de pluma. Ambas grúas vienen a completar la gama de grúas RT con certificación CE para su venta en Europa.

**Mov.- ¿Cuál ha sido la respuesta de los clientes frente a estas novedades? ¿Habéis recibido pedidos ya?**

Los clientes han recibido muy bien estas novedades que hemos presentado, sobre todo, han mostrado un mayor interés en las GROVE GMK4070L, GMK5150XL y GMK6400-1. En estos momentos estamos cerrando los primeros pedidos de estos modelos, que se entregarán en 2023.

**Mov.- ¿Cuál ha sido vuestro modelo más vendido este año?**

Nuestros modelos más vendidos este año han sido la GROVE GMK3060L-1 y la GMK4100L-2. Estas dos grúas son muy atractivas para los clientes por sus excelentes capacidades de carga, facilidad de desplazamiento y dimensiones compactas. La GMK3060L-1 de 60 toneladas de capacidad

por su pluma de 48 metros, además de ser la única grúa de 3 ejes en equipar plumín articulable hidráulico, es ideal para trabajar en el centro de las ciudades. En el caso de la GROVE GMK4100L-2 de 100 toneladas, equipa una pluma de 60 metros y se puede elegir entre varios tipos de plumín.

**Mov.- ¿Cómo ha ido el año en ventas para vosotros? ¿Mejor que el año pasado?**

Estamos muy contentos porque en este año 2022 hemos vuelto a cumplir los objetivos marcados de entregas, superando claramente al año 2021.

**Mov.- ¿Seguís sufriendo de falta de material para la fabricación de equipos y entrega de maquinaria?**

En nuestro caso, en estos últimos dos años no hemos sufrido una escasez de componentes como tal. Es cierto que a veces algún componente ha podido retrasarse, pero en general no hemos tenido problemas con nuestras cadenas de suministro.

**Mov.- En vuestra opinión la tendencia al alza de los precios de los productos va a continuar o veremos una estabilidad en este sentido?**

Los precios de los componentes han experimentado un gran incremento en los últimos semestres, con resultado claro en el aumen-

to de precio de nuestros productos y creemos que esta tendencia tenderá a estabilizarse durante 2023.

**Mov.- Cada empresa tiene un punto fuerte que le caracteriza, y por el que gana cuota de mercado, ¿cuál es vuestra fuerza?**

Nuestra fuerza es ofrecer una gama de grúas con muy buenas especificaciones que se adaptan muy bien a las necesidades de los clientes, y un servicio técnico cercano y con muy buenos profesionales con respuesta en el más corto espacio de tiempo posible para que los tiempos de inoperatividad sean los más pequeños posibles.

**Mov.- En cuanto a la innovación futura de vuestros productos, ¿hacia dónde van los motores? ¿Es la electrificación una opción? ¿Hidrógeno?**

En Bauma hemos presentado la innovadora GROVE GMK4100L-2 Híbrida enchufable. Esta es una grúa con accionamiento eléctrico de todos los movimientos de la superestructura dotada de varios tipos de baterías de diferentes capacidades en función de los requerimientos del cliente. Esta grúa puede recargar su batería en las tomas eléctricas existentes en la obra o por medio del motor de gasoil del chasis. Por ello, esta grúa tiene menos emisiones, y por su accionamiento eléctrico es ideal para trabajar en interiores o en horario nocturno. Cabe destacar que esta innovación la vamos a emplear en otras grúas de nuestra gama.

**Mov.- ¿Os habéis propuesto fabricar grúas low cost para que sean más asequibles a los alquiladores que no llegan a las grúas con grandes novedades?**

Nuestro objetivo es seguir fabricando grúas en las que todos sus componentes sean de primer nivel, no queremos defraudar a ningún cliente cambiando los elementos a los que están acostumbrados; empezando por los materiales, motores Mercedes Benz o Cummins, cajas de cambios Mercedes o ZF, válvulas Rex Roth y acabando por los grupos de tracción Kessler y neumáticos Miche-



lin. Además, no renunciamos en nuestra gama GROVE GMK al sistema de suspensión Megatrak, que ciertamente es una solución más cara que la que instalan nuestros competidores, pero que ofrece unos niveles de seguridad, confort y aptitudes todo terreno fuera de lo común.

**Mov.- ¿Han realizado algún tipo de mejora en la empresa este año respecto a instalaciones, comercial, repuestos o servicio técnico?**

Este año hemos implantado el servicio 24 horas a través del teléfono 910 020 830, mediante el cual atendemos las urgencias que surgen fuera de nuestro horario laboral. Además, hemos hecho algunos cambios en nuestro equipo postventa, con la contratación de más personal para las oficinas y taller, reajustando nuestra organización para reflejar el gran crecimiento que hemos experimentado en el año que termina.

**Mov.- Con la incertidumbre de precios y materiales, se pueden dar precios cerrados de equipos para el año que viene?**

Sí, con la estabilización de la inflación y de las materias primas ya podemos dar precios cerrados con una antelación bastante razonable y en línea con nuestra capacidad de entrega de equipos nuevos.

**Mov.- ¿Las fechas de entrega creen que mejorarán para el año 2023?**

Nosotros fabricamos grúas dentro de plazos razonables. Nuestros plazos de entrega oscilan entre los 4 y 6 meses, variando en función del modelo.

**Mov.- ¿Creéis que las empresas de alquiler de España han sabido repercutir esta subida de precios y adaptarse a esta nueva realidad? ¿Esto podrá invertir en las ventas?**

En nuestra opinión, el sector de la grúa móvil sigue aumentando los precios del alquiler, pero a un ritmo muy lento. Todo el mundo sabe que no se trata de cobrar más por el alquiler de grúa, si no de ser rentables en función del aumento de costes (equipos, mano de obra, combustibles) que tienen todas las empresas del sector. Este tema va a ser primordial de cara al año 2023 y esperamos que las empresas del sector repercutan estas subidas para que sean sostenibles de cara al futuro. Pero esto es una decisión de cada uno.

**Mov.- ¿Nos adelantan planes de futuro que tengan para el 2023?**

Continuar invirtiendo y creciendo en el mercado, con el refuerzo de nuestro equipo, formación continua de nuestros técnicos de manera que estén capacitados para ejecutar las tareas de acuerdo con los más altos estándares de la fábrica, permitiendo así dar cada día un mejor soporte a todos los clientes GROVE y MANITOWOC.

**Mov.- ¿Cómo ve el mercado en el 2023?**

Para 2023 el mercado se está moviendo bien, ya tenemos varios pedidos firmados para entregar en el primer trimestre, pero todavía es pronto para hacer pronósticos.





# Palfinger Ibérica

**MANUEL PÉREZ RIVERA**  
(RESPONSABLE DE MARKETING  
Y VENTAS INTERNAS)  
**DANIEL PRIETO**  
(DIRECTOR COMERCIAL)

**Mov.- El año que es bauma se presentan muchas novedades al mercado, ¿nos podéis explicar brevemente cuáles han sido las novedades este año?**

Manuel Pérez: La marca reforzó en BAUMA la continuidad estratégica de producto con su ampliación del portafolio de su línea TEC. Aquí podemos destacar dos nuevos modelos, PK 250 TEC y PK 1050 TEC. Además, con estos nuevos modelos lanza al mercado la nueva nomenclatura de PALFINGER en sus grúas.

**Mov.- ¿Cuál ha sido la respuesta de los clientes frente a estas novedades? ¿Habéis recibido pedidos ya?**

La lista de precio para estos nuevos modelos se hará pública a partir de enero de 2023. Desde ya estamos preparados para darlos a conocer a nuestros clientes, explicar sus grandes beneficios y así poder empezar a recibir los primeros pedidos.

**Mov.- ¿Cuál ha sido vuestro modelo más vendido este año?**

Si revisamos por mayor número de unidades

facturadas en 2022, siempre aparecen nuestros modelos top-ventas en la gama SLD (Solid) entre ellas la: PK 9.501 SLD 5, PK 12.501 SLD 5, PK 14.501 SLD 5 y PK 19.001 SLD 5. Pero definitivamente es a partir de las 35tm donde PALFINGER es muy fuerte en ventas con modelos como la PK 37.002 TEC 7, PK 58.002 TEC 7, PK 78002SH, PK 92002SH y PK 165.002 TEC 7.



**Mov.- ¿Cómo ha ido el año en ventas para vosotros? ¿Mejor que el año pasado?**

Definitivamente en 2022 haremos el mejor año en facturación desde que en 2016 el grupo PALFINGER asumió la distribución en España a través de PALFINGER Ibérica. Nuestro crecimiento en facturación respecto 2021 será superior al 20%.

**Mov.- ¿Seguís sufriendo de falta de material para la fabricación de equipos y entrega de maquinaria?**

Sí, creo que en este aspecto no hay ningún fabricante que pueda decir lo contrario. Aunque en las grúas de hasta 30tm los tiempos de entrega se han reducido, a partir de este tonelaje, los tiempos de entrega son mayores a las 40 semanas. Este plazo en parte se explica por la falta de suministro a tiempo, por parte de nuestros proveedores, en algunos componentes electrónicos de nuestras grúas.

**Mov.- En vuestra opinión, la tendencia al alza de los precios de los productos, ¿va a continuar o veremos una estabilidad en este sentido?**

Creemos que la escalada de precios más acelerada ya la hemos sufrido durante 2022. Ahora empezamos a ver que algunos indicadores como el PPI (Producer Prices in Indus-

try) no crecen al mismo ritmo y esperemos empiecen a estabilizarse.

**Mov.- Cada empresa tiene un punto fuerte que le caracteriza, y por el que gana cuota de mercado, ¿cuál es vuestra fuerza?**

Creemos firmemente que nuestra fuerza que hace que seamos los líderes del mercado, es la continua innovación de nuestro producto. Desde fábrica se invierten muchos recursos en la optimización de nuestras grúas, haciéndolas más ligeras, eficientes, rápidas y precisas, lo que hace que la confianza de nuestros clientes a nuestra marca no se agote. Además, contamos con una Red de Venta y Servicio en España, que está preparada para los retos continuos que demanda ser socio de esta marca.

**Mov.- En cuanto a la innovación futura de vuestros productos, ¿hacia dónde van los motores? ¿Es la electrificación una opción? ¿Hidrógeno?**

Contamos con soluciones e-drive que ya son una realidad en el portafolio de PALFINGER. Para más información podéis acceder al siguiente link: <https://www.palfinger.com/es-es/productos/gruas-hidraulicas-articuladas/e-drive>

**Mov.- ¿Os habéis propuesto fabricar grúas low cost para que sean más asequibles a los alquiladores que no llegan a las grúas con grandes novedades?**

Desde hace algunos años la marca ya cuenta con una gama de producto específica para atender las necesidades de este segmento de mercado. Son nuestras grúas SLD (Solid), para las cuales contamos con modelos de grúas que van desde las 5tm hasta las 24tm.

**Mov.- ¿Han realizado algún tipo de mejora en la empresa este año respecto a instalaciones, comercial, repuestos o servicio técnico?**

La verdad es que la empresa sigue creciendo en todos los departamentos, el mejor ejemplo para demostrarlo es el nivel de incorpo-



raciones a la empresa. Desde 2016 cuando la plantilla de la empresa MYCSA (anterior distribuidor) era de cerca de 98 personas (incluido Portugal), hasta el día de hoy que somos casi 200 empleados, si incluimos a nuestros compañeros de Portugal. Solo en 2022 se han incorporado cerca de 26 personas al grupo de PALFINGER Iberica.

**Mov.- Con la incertidumbre de precios y materiales, ¿se pueden dar precios cerrados de equipos para el año que viene?**

PALFINGER desde mayo de 2022 implantó y comunicó un precio dinámico. Lo único que podemos decir en este aspecto es que se estamos revisando caso a caso.

**Mov.- ¿Las fechas de entrega creen que mejorarán para el año 2023?**

Como dije anteriormente, en las grúas de hasta 30tm ya hemos mejorado el plazo, situándonos en cerca de 30 semanas. Llegó a estar en 42 semanas, aunque aún sigue lejos de los plazos pre-pandemia. En las grúas de gran tonelaje esperamos alcanzar el mismo plazo medio de entrega durante 2023.

**Mov.- ¿Creéis que las empresas de alquiler de España han sabido repercutir esta subida de precios y adaptarse a esta nueva realidad? ¿Esto podrá invertir en las ventas?**

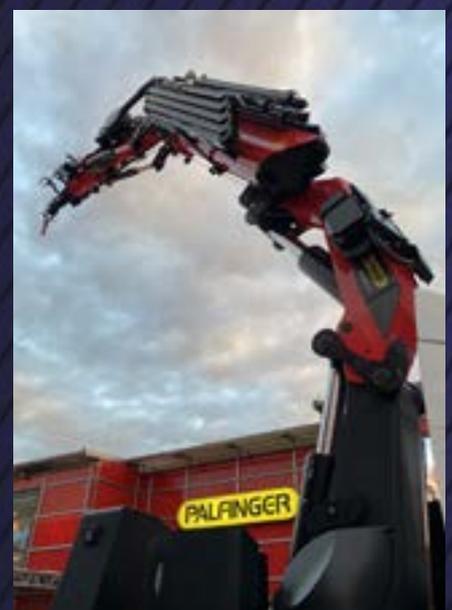
Aunque conocemos la situación, preferimos no opinar sobre la estrategia de precio de nuestros clientes.

**Mov.- ¿Nos adelantan planes de futuro que tengan para el 2023?**

La campaña de lanzamiento de los nuevos modelos TEC es una prioridad, también como los nuevos contratos de servicio de PALFINGER. También tenemos en mente un gran evento profesional para mediados de 2023.

**Mov.- ¿Cómo ve el mercado en el 2023?**

Creemos que la entrada de pedidos no será tan fuerte como lo ha sido en 2022, aunque en PALFINGER Iberica contamos con una planificación de pedidos a fabrica disponibles a asignar a nuestro mercado y esto permitirá que nuestros números en 2023 se acerquen a los de 2022.





Pinche para ver el video

# Transgrúas Cial

DISTRIBUIDOR DE FASSI EN ESPAÑA

## KAREN TRENZANO, DIRECCIÓN DE MARKETING

**Mov.- El año que es bauma se presentan muchas novedades al mercado, ¿nos podéis explicar brevemente cuáles han sido las novedades este año?**

Este año Fassi ha presentado muchas novedades tanto de nuevos modelos de grúa como innovaciones tecnológicas aplicadas a las diferentes gamas.

- F275 y 305RA.2: grúas de la gama mediana con rotación continua y dos bielas
- SHT (Smart Hybrid Technology): tecnología híbrida aplicable a toda la gama de grúas hasta 40 tn/m. (<https://youtu.be/h3ilVu1WbU>)
- Sistema "plug-in": la solución enchufable es el primer nivel de electrificación desarrollado por Fassi: se trata de un grupo electrobomba trifásico combinado con una sofisticada bomba hidráulica con control de potencia constante que, alimentada a través de un cable desde la red, suministra alimentación hidráulica a la grúa, eliminando las emisiones de CO2 que normalmente produce el motor del camión.
- F215 y 275AZ: grúas de la gama mediana con diseño particular que les permite plegarse con accesorio hidráulico montado
- F1750R-HXP TECHNO: la gama TECHNO

crece con esta grúa que cuenta con una geometría completamente nueva, tanto en la columna principal como en el brazo secundario, para una potencia de carga de 132 tm. (<https://youtu.be/rke4cbbbFEo>)

- F175A.1, F185A.1 y F195A.1: ampliación de la gama de la gama mediana de grúas con una sola biela, demandada por un sector del mercado.
- NVG (Next View Generation): gafas interactivas para asistencia remota. (<https://youtu.be/1UkL8iFJBy8>)
- Distribuidor FX990 para la gama TECHNO: nueva unidad de control electrónico de Fassi, se caracteriza por su potencia de procesamiento y su flexibilidad en cuanto a funciones inteligentes y control. Todo esto es posible gracias a 5 tipos de conexión, dos de los cuales son Ethernet y los otros tres CAN-B.

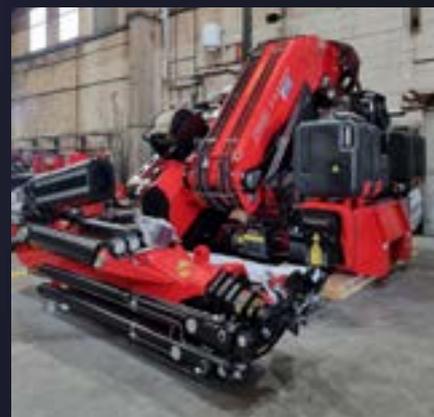
**Mov.- ¿Cuál ha sido la respuesta de los clientes frente a estas novedades? ¿Habéis recibido pedidos ya?**

Muy positiva, ya que después de las ventas del modelo F1650 en sus versiones RA (standard) y brazo largo RAL para la F1750HXP (<https://youtu.be/rke4cbbbFEo>), y modelo RA en la F1450 (<https://youtu.be/5wMQv0kqyWw>), con brazos decagonales, y el sistema electrónico FX990, que engloba la gama TECHNO, la verdad es que he-

mos recibido las primeras grúas e iremos informando de las diferentes entregas. También valoramos con enorme éxito la gama ligera de 1 biela F175/F185/195A.1, modelos super compactos y con una relación peso potencia espectaculares.

**Mov.- ¿Cuál ha sido vuestro modelo más vendido este año?**

Las grúas F345RB y F545RA son los modelos que más hemos vendido en este 2022. La nueva F1450 Techno ha generado muchísimas consultas, con algunas ventas cerradas y preveemos que muchas de las consultas se consolidarán en pedidos en breve.



**Mov.- ¿Cómo ha ido el año en ventas para vosotros? ¿Mejor que el año pasado?**

Ha sido un muy buen año, la cifra de ventas ha aumentado respecto a 2021. Aunque las entregas son largas, lo hemos podido compensar gracias a nuestra previsión de stock y a la compra de vehículos que hemos programado para entregar conjunto entero, camión-grúa llaves en mano. Hemos acertado en la previsión y eso ha dado un buen resultado en ventas.

**Mov.- ¿Seguís sufriendo de falta de material para la fabricación de equipos y entrega de maquinaria?**

Bueno estamos en una época muy difícil en este sentido, que nos obliga a estar muy atentos y seguir de cerca las operaciones para no quedarnos sin material ni encontrarnos con material que no nos sirve. Somos muy conscientes del momento que vivimos y trabajamos en equipo con todos los ojos abiertos al día día.

**Mov.- En vuestra opinión la tendencia al alza de los precios de los productos, ¿va a continuar o veremos una estabilidad en este sentido?**

Nuestra opinión es que a mediados de 2023 se estabilizará el nivel de precio.

**Mov.- Cada empresa tiene un punto fuerte que le caracteriza, y por el que gana cuota de mercado, ¿cuál es vuestra fuerza?**

En nuestro caso el servicio al cliente, a nivel tanto comercial como técnico, el más cercano que puede ofrecer una empresa como la nuestra, familiar y con una experiencia de 45 años en este sector.

**Mov.- En cuanto a la innovación futura de vuestros productos, ¿hacia dónde van los motores? ¿Es la electrificación una opción? ¿Hidrógeno?**

Fassi ha presentado en el último año varias soluciones eléctricas con el sistema híbrido (SHT) y el sistema enchufable ("plug-in") que hemos comentado anteriormente. Vemos que este tema es más complejo para los fabricantes de vehículos industriales, pero para nosotros y nuestros proveedores, estamos preparados con soluciones eléctricas.



**Pinche para ver el video**

**Mov.- ¿Os habéis propuesto fabricar grúas low cost para que sean más asequibles a los alquiladores que no llegan a las grúas con grandes novedades?**

No, ya que en Fassi podemos configurar la grúa para el cliente en concreto, y puede haber configuraciones con accesorios no necesarios, que pueden hacer que el precio de la grúa sea competitivo sin perder muchas prestaciones.

**Mov.- ¿Han realizado algún tipo de mejora en la empresa este año respecto a instalaciones, comercial, repuestos o servicio técnico?**

Sí, este 2021 el departamento técnico se ha mejorado y reforzado con nuevo personal y material de trabajo. Se innova en la realización de montajes y carrocerías sin la necesidad de tener el camión u otros componentes físicos como la grúa.

Se está trabajando sobre plano, diseñando en 3D todas las partes de interés que Transgruas necesita y fabrica, a modo de facilitar los trabajos en el taller, llevando una producción más en serie, además de poder adelantar plazos y no esperar a la llegada de los diferentes equipos.

**Mov.- Con la incertidumbre de precios y materiales, ¿se pueden dar precios cerrados de equipos para el año que viene?**

Sí totalmente, no lo entendemos de otra manera, ya que el cliente debe estar informado de lo que le va a costar el equipo que está adquiriendo.

**Mov.- ¿Las fechas de entrega creen que mejorarán para el año 2023?**

Pensamos que sí, sobre todo a partir de la 2ª mitad del año

**Mov.- ¿Creéis que las empresas de alquiler de España han sabido repercutir esta subida de precios y adaptarse a esta nueva realidad? ¿Esto podrá invertir en las ventas?**

No podemos opinar, no conocemos.

**Mov.- ¿Nos adelantan planes de futuro que tengan para el 2023?**

Los principales intereses de Transgruas en el refuerzo y mejora del departamento técnico son la disminución de plazos y facilitación de montaje/fabricación a nuestro personal de taller.

Otro importante interés, motivado por las nuevas tecnologías eléctricas, es poder construir/fabricar montajes sobre los futuros camiones eléctricos, en los cuales se complica trabajar sobre ellos por las altas tensiones de las baterías de los mismos.

**Mov.- ¿Cómo ve el mercado en el 2023?**

Parecido al 2022, y con aumento de ventas respecto a éste.





# MAVD

## DAVID BENITO, DIRECTOR DE MAVD

**Mov.- El año que es bauma se presentan muchas novedades al mercado, ¿nos podéis explicar brevemente cuáles han sido las novedades este año?**

No ha sido un año de grandes novedades, pero sí de importantes... Como sabes llevamos la distribución de marcas muy interesantes y tenemos una gran variedad de productos. En cada marca te describo las novedades más importantes que se han presentado.

Empiezo por las pequeñas minigrúas, en SPT hemos presentado la SPT299 100% eléctrica... ¡La mejor mini grúa del mercado en relación calidad precio!

Pasando al lado contrario, presentamos la MPG430 con motor eléctrico, ¡es la mayor grúa del mercado 100% en funcionamiento eléctrico! En Movex presentamos la mejor herramienta de trabajo para cristaleros y trabajos de interiores. Nuestro MVX Crane7 con grúa, 100% eléctrico, con la mejor capacidad de carga y arrastre del mercado, capaz de subir escaleras con carga.

<https://youtu.be/6Be7fOYmCZo>

En HILMAN presentamos el más pequeño modelo del mercado en tanquetas eléctricas el TK EVO.

Por lo que podéis ver, ¡tenemos una gran variedad de productos con pequeñas pero grandes novedades!

**Mov.- ¿Cuál ha sido la respuesta de los clientes frente a estas novedades? ¿Habéis recibido pedidos ya?**

A los clientes les ha gustado mucho estas novedades, cada uno en su campo, son pequeños cambios, pero muy interesantes. Estamos cerrando pedidos, se tarda un poco en cerrar los mismos ya que son ofertas y productos a medida.

**Mov.- ¿Cuál ha sido vuestro modelo más vendido este año?**

Quiero destacar la MPG 265 que en nuestro volumen de ventas es el modelo más equilibrado y de mejor aceptación.

**Mov.- ¿Cómo ha ido el año en ventas para vosotros? ¿Mejor que el año pasado?**

Nosotros llevamos muy poco tiempo en el mercado, por lo que estamos abriendo brecha. Vamos mejorando resultados en todas las marcas, pero nos está costando más de lo esperado, el mercado está complicado, no solo por el tiempo de entrega, sino también por la carestía de los materiales, se nos ha puesto un poco cuesta arriba. Pero lo más positivo son las sensaciones que tenemos con nuestros clien-

tes, que al final se ve futuro en toda esta incertidumbre.

Como he dicho llevamos muy poco tiempo, por lo que no puedo comparar con el año anterior.

**Mov.- ¿Seguís sufriendo de falta de material para la fabricación de equipos y entrega de maquinaria?**

Por suerte en nuestros productos, podemos dar un plazo de entrega bastante bueno, pero también dependemos de nuestro gran complemento que son los camiones, y estos nos hacen tener un plazo de entrega más largo de lo deseado.

**Mov.- En vuestra opinión, ¿la tendencia al alza de los precios de los productos va a continuar o veremos una estabilidad en este sentido?**

Estamos viendo por nuestros fabricantes que se están estabilizando los precios, por lo que creemos que esto es una muy buena noticia.

**Mov.- Cada empresa tiene un punto fuerte que le caracteriza, y por el que gana cuota de mercado, ¿cuál es vuestra fuerza?**

Nosotros tenemos una gran variedad de productos y firmas, las cuales se rigen de muy diferentes razones y factores, y sobre todo se basa en la diferenciación respecto a la competencia, queremos ser diferentes y buscar productos nuevos para marcar la diferencia.

# GRUAS ALVAREZ.S.L.

GRUAS - TRANSPORTE Y PLATAFORMA AEREA

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



## MÁLAGA

Camino de Cantos s/n

29591 Santa Rosalía - Málaga

Teléfono: 902 15 84 23 - 600 47 61 50

## MARBELLA

Cno. Viejo de Ojen, 23

29 603 Marbella - Málaga

Teléfono: 902 15 84 23 - 600 47 61 50/52

## HUELVA

Ctra. Nacional 431 Km. 83,8

21007 Huelva

Teléfono: 607 96 20 24



**Mov.- En cuanto a la innovación futura de vuestros productos, ¿hacia dónde van los motores? ¿Es la electrificación una opción? ¿Hidrógeno?**

La mayor parte de nuestros productos ya son eléctricos... por lo que nuestros fabricantes apuestan por la electrificación.

Pero en algunos casos dependemos de nuestros colaboradores y en esto hay gran diversidad... pero la gran mayoría apuesta por la electrificación.

En este sentido mi voto particular es por los camiones híbridos, eléctrico-diesel; un ejemplo, Mercedes está evolucionando este sector y creo que puede ser una alternativa a corto medio plazo.

**Mov.- ¿Os habéis propuesto fabricar grúas low cost para que sean más asequibles a los alquiladores que no llegan a las grúas con grandes novedades?**

Es una buena opción, pero es muy difícil sobre todo en los modelos mediando grandes.

Cada vez hay más restricciones técnicas por lo que es difícil abaratar estos costes.

**Mov.- ¿Han realizado algún tipo de mejora en la empresa este año respecto a instalaciones, comercial, repuestos o servicio técnico?**

Hemos realizado la mejora de nuestras instalaciones, modernizando las mismas y dando un gran cambio de imagen. También hemos agregado un nuevo jefe de posventa, para ayudar a nuestros clientes en sus posibles problemas.

**Mov.- Con la incertidumbre de precios y materiales, ¿se pueden dar precios cerrados de equipos para el año que viene?**

Como te he comentado antes, nuestros fabricantes están haciendo un gran esfuerzo por cerrar los precios y no se hace ninguna subida al cliente final, intentamos ajustarnos al máximo y no incrementar en el transcurso del pedido el aumento del precio. Nos gusta vender a precio cerrado.

**Mov.- ¿Las fechas de entrega creen que mejorarán para el año 2023?**

En los productos que no necesitamos terceros, estamos en unos muy buenos niveles de plazos de entrega, menos en MPG que depen-

demo de las marcas de camiones, las cuales dependiendo de la marca, parece que están consiguiendo mejorar los plazos de entrega. Esperemos que todo el mercado en general se vaya normalizando.

**Mov.- ¿Creéis que las empresas de alquiler de España han sabido repercutir esta subida de precios y adaptarse a esta nueva realidad? ¿Esto podrá invertir en las ventas?**

Creo que las empresas de alquiler en general, están intentando hacer un esfuerzo y creo que en conjunto están subiendo los precios a sus clientes, eso sí, no en la medida que debería.

**Mov.- ¿Nos adelantan planes de futuro que tengan para el 2023?**

La gran inversión la hemos realizado este año con la modernización de nuestras instalaciones, y asentamiento de nuestros proveedores. Este año nos toca hacer un gran esfuerzo en consolidar nuestras ventas.

**Mov.- ¿Cómo ve el mercado en el 2023?**

El mercado está activo, y vemos que muchos de nuestros clientes están modernizando y sino ampliando su flota. Por eso debemos aprovechar esta coyuntura y afianzar nuestras ventas.



[Pinche para ver el video](#)

**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](http://www.gruasgarcia.com)

# LOS ALQUILADORES

# opinan



## Grupo Roxu

### **JOSÉ MANUEL GARCÍA, PRESIDENTE GRUPO ROXU**

#### **Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros en cuanto a trabajo?**

El año ha pasado con situaciones de diversas índoles, las consecuencias de la crisis debido a la pandemia o la guerra en Ucrania se hacen notar y hay proyectos que han tenido que retrasar su comienzo, por lo que nos ha hecho perder bastante tiempo. No obstante y a pesar de todos los inconvenientes pasados, ya observamos que vamos mejorando los datos de ejercicios anteriores.

#### **Mov.- ¿Habéis hecho alguna adquisición de grúas? ¿Qué modelos?**

Debido al volumen de esta empresa en lo que se refiere a maquinaria, tenemos por costumbre hacer renovaciones anuales y en previsión de los largos plazos de entrega de los equipos quisimos adelantarnos a la situación y hemos conseguido adquirir en torno a 11 unidades, dejando pendientes de recibir para el año próximo unas 4 unidades del total de 10 grúas y entre ellas también una plataforma aérea de 90 m que nos será entregada en el mes de febrero.

Los modelos adquiridos han sido grúas de 150Tn, 120Tn, 70Tn, 55Tn, etc.

#### **Mov.- ¿Estáis satisfechos con la compra?**

Por supuesto, aunque los tiempos son complejos y no acabamos de ver un futuro prometedor.

#### **Mov.- A la hora de adquirir maquinaria, ¿qué factores tenéis en cuenta? ¿Retorno de la inversión? ¿Coste total de propiedad? ¿Servicio post venta?**

Lo más importante es el valor añadido de los productos que adquirimos y que van acompañados del mejor servicio post venta que puede haber.

#### **Mov.- ¿Qué mejoras sugeriríais a los fabricantes y distribuidores de grúas que pusiesen en marcha para el año próximo?**

Hoy es difícil dar consejos ni pedir nuevas



innovaciones puesto que se está en un alto nivel de excelencia de fabricación. Les pediríamos que fueran lo más eficientes posibles en cuanto a suministros de recambios, etc.

**Mov.- ¿En cuánto tiempo estáis amortizando las grúas?**

La amortización dependerá del modelo o tipo de grúa y/o rentabilidad, por esto no hacemos amortizaciones en igualdad para todas las máquinas, es un dato complejo de establecer.

**Mov.- ¿Habéis aprovechado la formación de operadores este año?**

En esta empresa disponemos de la ayuda de una escuela de formación y estamos permanentemente formando a personas.

**Mov.- ¿Habéis sido capaces de repercutir la subida de precios que os ha llegado por todas partes en el alquiler?**

En absoluto, hemos mejorado los precios con respecto a lo anterior pero no lo suficiente para quedar equilibrados.

**Mov.- ¿Qué mejoras os habéis propuesto para el año que viene?**

En primer lugar formar un número importante de operarios que puedan ir dando paso a la salida de operaciones por jubilación.

Este año hemos obtenido el Sello de Calidad 450001. Ahora queremos enfocarnos hacia la Responsabilidad Social Corporativa, para ello también necesitamos que los fabricantes de maquinaria y nuestros proveedores nos ayuden en lo que puedan, debemos comprometernos con la sociedad y con nuestro planeta, de esta manera haremos algo por evitar eventos como los que nos ha tocado vivir.

**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

Se observa que hay proyectos y que puede ser un año positivo, pero de los proyectos en camino hay muchos en standby y esto nos genera mucha incertidumbre para exponer claramente nuestra opinión.





# Grúas Tomás

**Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros en cuanto a trabajo?**

Ha sido un buen año, donde han salido toda la maquinaria llegando al potencial máximo que puede desarrollar los equipos.

**Mov.- ¿Habéis hecho alguna adquisición de grúas? ¿Qué modelos?**

Se ha recibido la Liebherr LTM 1250-5.1, Tadano ATF60G-3, Liebherr MK 88 Plus y Spierings AT6.

**Mov.- ¿Estáis satisfechos con la compra?**

En principio sí que estamos satisfechos y cumpliendo las expectativas.

**Mov.- A la hora de adquirir maquinaria, ¿qué factores tenéis en cuenta? ¿Retorno de la inversión? ¿Coste total de propiedad? ¿Servicio post venta?**

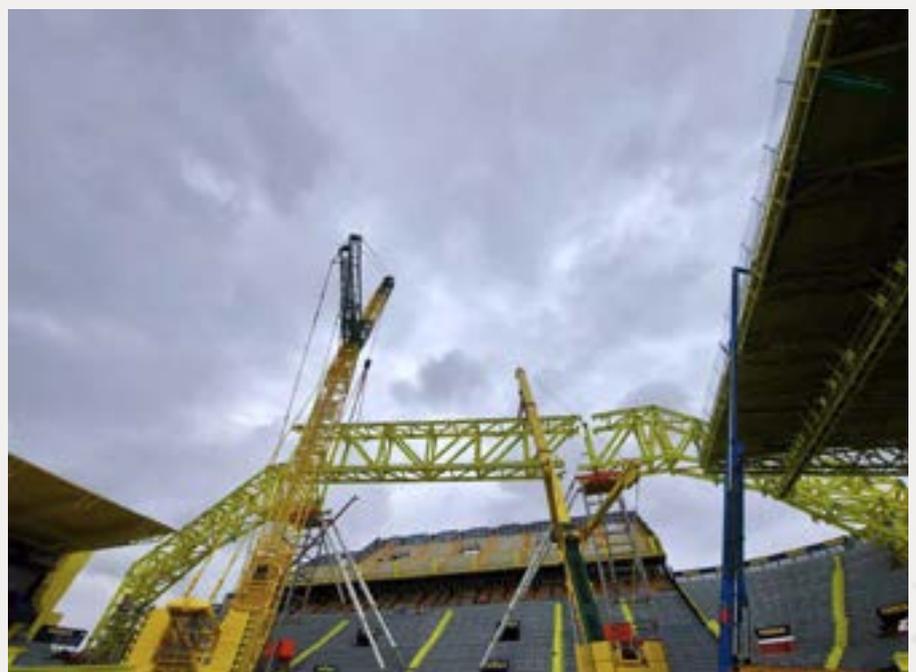
Que atiendan a un rango de trabajo que nuestros clientes puedan aceptar para darle soluciones, que resulten prácticas de reparar las averías con el menor tiempo posible y que si pueden conectarse para darle solución mejor.

**Mov.- ¿Qué mejoras sugeriríais a los fabricantes y distribuidores de grúas que pusiesen en marcha para el año próximo?**

Que sigan mejorando la postventa al tiempo que frenen la escalada de precios que está provocando que la adquisición de grúas sea una misión imposible.

**Mov.- ¿En cuánto tiempo estáis amortizando las grúas?**

Dentro de los 8 años.



**Mov.- ¿Habéis aprovechado la formación de operadores este año?**

Si buena parte de la empresa ha conseguido el título. Gracias a ANAGRUAL por la compensación de la experiencia, en estos momentos nosotros también estamos homologados conforme normativa para impartir estos cursos.

**Mov.- ¿Habéis sido capaces de repercutir la subida de precios que os ha llegado por todas partes en el alquiler?**

En una parte de clientela ha sido posible, en otros hemos negociado otras condiciones.

**Mov.- ¿Que mejoras os habéis propuesto para el año que viene?**

Seguir incrementando nuestras condiciones de seguridad a través de la formación del personal y esperar la evolución del mercado.

**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

Es complejo definir una posición puesto que el entorno nos está condicionando y puesto que son todo incertidumbres por parte del gobierno y de la confianza de los consumidores, digamos que va a depender de las repercusiones en los conflictos internacionales.



**Empresa Certificada  
para impartir cursos  
de Grúas Hidráulicas  
Articuladas  
conforme norma  
UNE 58161:2021**



**Grúas Tomás S.L.**

Ctra. Onda, s/n  
12540 Vila-real (Castellón)  
Tel.: 964 520 654  
gruastomas@gruastomas.es  
www.gruastomas.es



# Grúas Minguella

## **TOMÁS MINGUELLA**

---

### **Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros en cuanto a trabajo?**

El 2022 ha sido un buen año a nivel de ocupación.

### **Mov.- ¿Habéis hecho alguna adquisición de grúas ? ¿Qué modelos?**

Estamos en proceso de renovación y este año hemos adquirido una LTM1150 que sustituye uno de los modelos estrella de Liebherr que es la LTM1160/2.

### **Mov. ¿Estáis satisfechos con la compra?**

Estamos satisfechos. Si bien no tiene las tablas de carga de la LTM1160/2, si es muy superior a nivel de versatilidad y movilidad.

### **Mov.- A la hora de adquirir maquinaria, ¿qué factores tenéis en cuenta? ¿Retorno de la inversión? ¿Coste total de propiedad? ¿Servicio post venta?**

Servicio postventa y retorno de la inversión.

### **Mov.- ¿Qué mejoras sugeriríais a los fabricantes y distribuidores de grúas que pusiesen en marcha para el año próximo?**

Mejoras sobre todo en el coste de los recambios y ayudas directas en sustitución de piezas.

### **Mov.- ¿Habéis aprovechado la formación de operadores este año?**

Nos hemos centrado en la formación para la obtención del carnet de grúa hidráulica articulada.

### **Mov.- ¿Habéis sido capaces de repercutir la subida de precios que os ha llegado por todas partes en el alquiler?**

Estamos repercutiendo las subidas de precios, pero no al nivel que nos están aplicando nuestros proveedores.

### **Mov.- ¿Qué mejoras os habéis propuesto para el año que viene?**

Tenemos previsto aplicar mejoras en cuanto a digitalización y mejoras internas organizativas.

### **Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

Aunque continuemos con buenos niveles de ocupación, es necesario repercutir los costes en los precios si queremos continuar renovando el parque de maquinaria.



# PLATAFORMAS DE MÁS DE 26 METROS EN OCASIÓN



ENTREGA INMEDIATA 



GENIE ZX-135/70 

2007 | 43M | 6620h

MA3643

69.950€



JLG 1250AJP 

2008 | 41M | 5238h

MA3642

69.950€



JLG 800AJ 

2012 | 26M | 3336h

MA3451

51.950€

+ de 1.000 máquinas en stock



SATISFACCIÓN · CALIDAD · EFICIENCIA

# Manain

comercial@manain.com



638 570 139

www.manain.com



# Grúas Aguilar

## **LUIS AGUILAR, DIRECTOR**

### **Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros en cuanto a trabajo?**

Muy bien. Está siendo un año con alta ocupación de nuestro parque de grúas móviles y camiones.

### **Mov.- ¿Habéis hecho alguna adquisición de grúas? ¿Qué modelos?**

Sí. En este año 2022 hemos adquirido grúas autopropulsadas (LTM 1100 y LTM 1150) y camiones con grúa (PK34002 y PK58002). Tenemos varios modelos más pedidos pendientes de entrega para 2023.

### **Mov.- ¿Estáis satisfechos con la compra?**

Sí, están funcionando muy bien en cuanto a trabajo y capacidades.

### **Mov.- A la hora de adquirir maquinaria, ¿qué factores tenéis en cuenta? ¿Retorno de la inversión? ¿Coste total de propiedad? ¿Servicio post venta?**

Las necesidades del mercado en cuanto a tipo de grúa y capacidad, la fiabilidad de la marca y su servicio post venta y el coste de la compra, en este orden.

### **Mov.- ¿Qué mejoras sugeriríais a los fabricantes y distribuidores de grúas que pusiesen en marcha para el año próximo?**

Mejorar plazos de entrega y moderación de precios de venta. En el caso de algunos fabricantes, mejorar el servicio post venta.

### **Mov.- ¿En cuánto tiempo estáis amortizando las grúas?**

Depende del tipo de grúa, modelo, proyectos para los que se emplea... pero más o menos en torno a los 5-7 años.

### **Mov.- ¿Habéis aprovechado la formación de operadores este año?**

Sí.

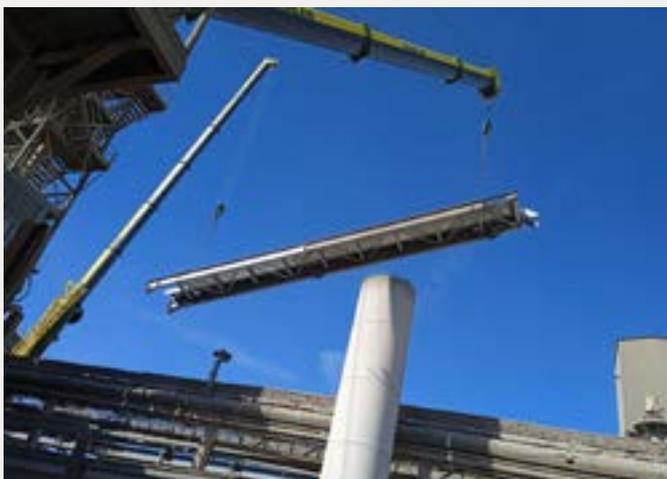




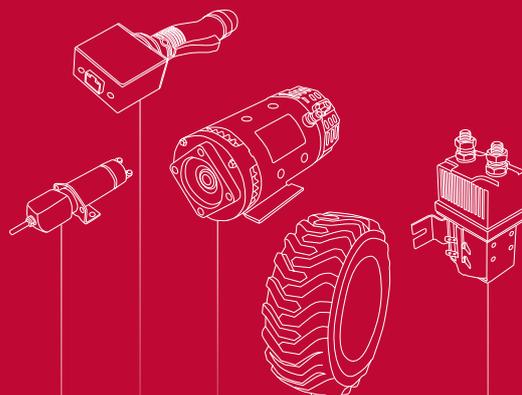
**Mov.- ¿Habéis sido capaces de repercutir la subida de precios que os ha llegado por todas partes en el alquiler?**  
Sólo en parte.

**Mov.- ¿Qué mejoras os habéis propuesto para el año que viene?**  
Mejoras de gestión y organización, mayor digitalización de procesos, movilidad en telecomunicaciones para operadores de grúas.

**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**  
Hay varios proyectos y trabajos en marcha, tenemos buenas perspectivas pero con cautela mientras siga habiendo un clima de incertidumbre en temas energéticos y de materias primas, inflación, repuntes de morosidad...



**↑↑ ESE ERRE**



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

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



24 HORAS  
AL DÍA  
365 DÍAS  
AL AÑO



SERVICIO RÁPIDO  
Y CENTRADO EN  
PROPORCIONAR  
SOLUCIONES



PERSONAL  
CUALIFICADO  
PARA AYUDARLE  
EN CUALQUIER  
SOLICITUD



CALIDAD ÓPTIMA  
A PRECIOS MUY  
COMPETITIVOS



# Grúas Dóniz

## PABLO DÓNIZ

### Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros en cuanto a trabajo?

Ha sido un año bastante estable de trabajo y similar al pasado 2021.

### Mov.- ¿Habéis hecho alguna adquisición de grúas? ¿Qué modelos?

Este año nos han hecho entrega de un camión grúa de Palfinger, modelo PK 45002 TEC 5 montado sobre un MAN, conjunto muy versátil, sencillo y con mucha demanda.

### Mov.- ¿Estáis satisfechos con la compra?

Sí, como te decía, es una máquina muy polivalente y que trabaja mucho. Además, la tranquilidad y las ventajas de los nuevos sistemas de seguridad son de gran valor añadido para nosotros.

### Mov.- A la hora de adquirir maquinaria, ¿qué factores tenéis en cuenta? ¿Retorno de la inversión? ¿Coste total de propiedad? ¿Servicio post venta?

Por un lado, la demanda por parte de nuestro mercado, valoramos la necesidad frente a la rentabilidad y por supuesto a la hora de determinar el fabricante el punto clave es el servicio postventa, así como la estandarización

a nivel de componentes y formación para los operarios.

### Mov.- ¿Qué mejoras sugeriríais a los fabricantes y distribuidores de grúas que pusiesen en marcha para el año próximo?

El tema "limpio" o ecológico está a la orden del día y los grandes fabricantes aún están casi experimentando con opciones, y el problema es que a corto plazo no hay una so-

lución coherente y acorde con la demanda del planeta.

### Mov.- ¿En cuánto tiempo estáis amortizando las grúas?

Depende del tipo de máquina y de su capacidad, las máquinas pequeñas cuestan más por los precios del alquiler, pero estamos entre 4 y 8 años, según el tipo de máquina como explicaba anteriormente.



**Mov.- ¿Habéis aprovechado la formación de operadores este año?**

Sí, la formación continua es básica y necesaria. Por un lado, impartimos anualmente distintas formaciones en temas de prevención de riesgos laborales, formaciones específicas de puesto de trabajo, trabajos en altura, primeros auxilios, estiba de cargas, reciclajes de formación de tacógrafo, así como otras legislaciones genéricas; y por otro lado, este año hemos aportado la reciente formación de operador de grúa hidráulica articulada conforme a la UNE 58161:2021.

**Mov.- ¿Habéis sido capaces de repercutir la subida de precios que os ha llegado por todas partes en el alquiler?**

Poco a poco vamos introduciendo estas subidas en función del tipo de trabajo, costes y margen, es necesario hacerlo, los clientes lo tienen que entender y el sector entero debería hacerlo, porque parece que sigue habiendo gente que cada día que pasa trabaja más barato.

**Mov.- ¿Que mejoras os habéis propuesto para el año que viene?**

Pues por un lado con el sistema informático para optimizar recursos y aprovechar la tecnología disponible y por otro lado, fomentar más aun el tema de la seguridad, revisiones etc. en todo a lo que son los equipos y útiles de elevación y transporte.

**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

Hay que ser optimista y la esperanza dicen que es lo último que se pierde, pero sinceramente lo veo complicado.



info@gruasdoniz.es // Ctra. de Madrid, 288, 36214 Vigo

*Desde hace más de 60 años*



**Camiones grúa hasta PK 135.002  
Grúas móviles telescópicas hasta 650 Tn  
Celosía hasta 500 Tn**

**Transporte especial de todo tipo  
y múltiples combinaciones de modulares**

**Vigo - Porriño - Santiago - Ourense**





# Grúas El Canario

**Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros en cuanto a trabajo?**

Favorable.

**Mov.- A la hora de adquirir maquinaria, ¿qué factores tenéis en cuenta?**

El más importante es el servicio de atención mecánica.

**Mov.- ¿Retorno de la inversión?**

El retorno de inversión es normal con las primeras marcas de nivel mundial.

**Mov.- ¿Qué mejoras sugeriríais a los fabricantes y distribuidores de grúas que pusiesen en marcha para el año próximo?**

Rapidez en el servicio de taller.

**Mov.- ¿En cuánto tiempo estáis amortizando las grúas?**

Aproximadamente 7 años.

**Mov.- ¿Habéis aprovechado la formación de operadores este año?**

Sí.

**Mov.- ¿Habéis sido capaces de repercutir la subida de precios que os ha llegado por todas partes en el alquiler?**

No.



**Mov.- ¿Qué mejoras os habéis propuesto para el año que viene?**

Aumento de camiones autocargantes y Transporte especial.

**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

A la baja en trabajos privados, y manteniendo lo público seguramente.



 **GRUAS  
EL CANARIO, S.A.**

- Grúas todos los tonelajes
- Autocargantes
- Transportes especiales

*No Límites*



**DONDE NO LLEGAN LOS DEMÁS**

[www.gruaselcanario.net](http://www.gruaselcanario.net)



# Grúas Ortí

## SAMUEL ORTÍ, DIRECTOR

### Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros en cuanto a trabajo?

El año 2022 está siendo muy bueno en términos generales. A falta de cerrar el ejercicio, hay un aumento muy sustancial de la facturación en un año sin grandes contratiempos en forma de avería o bajas del personal, lo cual se traduce en un resultado positivo. Como parte negativa, solo resaltar el aumento de la partida de gasto debido al aumento exagerado de los precios.

### Mov.- ¿Habéis hecho alguna adquisición de grúas ? ¿Qué modelos?

Sí, este año hemos incorporado una autocargante de 3 ejes que nos hacía mucha falta, una PK48002 con JIB J150 sobre camión MAN.

### Mov.- ¿Estáis satisfechos con la compra?

Sí, mucho. Aunque al principio surgió algún contratiempo inesperado que retrasó la fecha de entrega definitiva, tengo que reconocer que la marca estuvo a la altura y estamos muy satisfechos con la máquina y con el servicio recibido.

### Mov.- A la hora de adquirir maquinaria, ¿qué factores tenéis en cuenta? ¿Retorno de la inversión? ¿Coste total de propiedad? ¿Servicio post venta?

Necesidad y viabilidad económica. Conforme tenemos el sector actualmente, buscar una rentabilidad mientras se está pagando la máquina es una utopía, luego lo que se busca es poder hacer frente a la inversión para una vez satisfecha poder rentabilizarla. Es muy difícil, cada vez más, poder invertir en maquinaria nueva ya que los números no salen a pesar de tener una buena cifra de actividad. Aun así, intentamos hacerlo para rejuvenecer la flota. Por último, el servicio técnico es VITAL



a la hora de las decisiones de compra, vital, ya que las máquinas no pueden estar averiadas y menos cuando se están pagando, se necesitan soluciones rápidas en repuesto y servicio.

**Mov.- ¿Qué mejoras sugeriríais a los fabricantes y distribuidores de grúas que pusiesen en marcha para el año próximo?**

Yo insistiría sobre todo en el servicio técnico. Necesitamos respuesta rápida en repuesto y servicio, y rápida para nosotros es YA. Aunque es más fácil decirlo que hacerlo, tenemos un buen ejemplo con algunas marcas y ese es el servicio técnico que necesitamos.

Con el precio que tienen las grúas hoy en día no pueden estar paradas por falta de mecánicos o de repuesto, no es de recibo.

**Mov.- ¿En cuánto tiempo estáis amortizando las grúas?**

7 años. No se puede en menos y ya supone un gran esfuerzo. El problema que tenemos es que se nos hacen viejas las máquinas más rápido que podemos reemplazarlas, por eso nos vemos abocados a un mantenimiento constante y a la segunda mano.

**Mov.- ¿Habéis aprovechado la formación de operadores este año?**

Por supuesto, toda la plantilla hemos sacado el carnet GHA para las autocargantes en ANAGRUAL.

**Mov.- ¿Habéis sido capaces de repercutir la subida de precios que os ha llegado por todas partes en el alquiler?**

Sí, aunque no todo lo necesario. La subida de costes ha sido muy alta y no se puede, o no sabemos, o no nos atrevemos, a repercutirla como correspondería. Solo la actividad alta tapa esos desajustes. Pero, sin duda, el camino a seguir irremediamente es subir los precios de alquiler. No hay otro camino y por tanto, ira ocurriendo poco a poco. Es nuestro trabajo aplicarlo a los clientes. Lo que hay que tener claro es que es algo totalmente necesario, vital para nuestros negocios.



**Mov.- ¿Qué mejoras os habéis propuesto para el año que viene?**

Estamos dando avances significativos en digitalización en la empresa que tengo que reconocer que ayudan, agilizan y optimizan los recursos. Hay cosas realmente útiles que mejoran mucho los procesos. En ese aspecto estamos muy satisfechos e ilusionados con los proyectos que se aplicarán en 2023. Después, si la actividad continua como este año, habrá que plantearse, irremediamente, alguna compra de maquinaria a corto plazo.

**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

Sinceramente, en la Comunidad Valenciana yo creo que va a haber actividad, desde luego este año ha sido bueno y no tengo la sensación de que vaya a haber frenazo en seco ya que en 2023 se empiezan proyectos de envergadura que, a mi parecer, van a mante-

ner la actividad. Y aunque en este sector, en este País y con este gobierno, puede parecer suicida afirmarlo, mi percepción es que va a haber trabajo. Espero no equivocarme. Eso sí, con esta inflación desorbitada, con el aumento de costes y salarios, con la subida de precios en equipos y repuestos, y con las subidas de los tipos de interés... los empresarios del sector de las grúas en España tenemos trabajo que hacer, un trabajo difícil e ingrato, pero un trabajo que debemos hacer, y ese trabajo no es otro que volver a hacer nuestro sector rentable subiendo los precios de alquiler y volviendo a los niveles de rentabilidad de antes de 2008.

Comprar grúas nuevas, dar un buen servicio a nuestros clientes, dar trabajo y buenos salarios a nuestros empleados, pagar nuestros impuestos... Y ganar un duro. Como se hacía antes. Felices fiestas a todos.

**GRUAS ORTÍ**  
Desde 1973 a su servicio...

Tel.: 96 155 29 75  
central@gruasorti.es  
www.gruasorti.es

Camí Mas del Jutge, 59. 46909 Torrent (Valencia)



# Grúas Manolo

**Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros en cuanto a trabajo?**

Este año ha sido muy bueno, la ocupación ha sido prácticamente al completo.

**Mov.- ¿Habéis hecho alguna adquisición de grúas ? ¿Qué modelos?**

Sí, hemos comprado una grúa City de 40 TM, pero usada.

**Mov.- ¿Estáis satisfechos con la compra?**

Muy satisfechos, ya que nosotros sacamos gran rendimiento a este modelo de grúa por sus características de tamaño reducido.

**Mov.- A la hora de adquirir maquinaria, ¿qué factores tenéis en cuenta? ¿Retorno de la inversión? ¿Coste total de propiedad? ¿Servicio post venta?**

Los factores son sobre todo que esté en buenas condiciones, que el precio sea el adecuado y que sea el modelo que necesitamos en este momento, para sacar rentabilidad.

**Mov.- ¿Qué mejoras sugeriríais a los fabricantes y distribuidores de grúas que pudiesen en marcha para el año próximo?**

Yo le sugeriría que piensen en diseñar grúas que también puedan trabajar en interiores, sin tener que andar engañando al ordenador de la grúa (que cada vez es más complicado), pero que el mismo modelo valga también para el exterior. Me dirán que las hay, pero fuera de las City ninguna vale bien, hay que estar penando para realizar algunos trabajos. A mí se me ocurre alguna idea que pudieran aplicar.

**Mov.- ¿En cuánto tiempo estáis amortizando las grúas?**

Pues la verdad es que no lo he calculado, pero cada vez se tarda más tiempo.





**Mov.- ¿Habéis aprovechado la formación de operadores este año?**

Si, hemos formado a todos los gruistas con el carnet de grúa hidráulica articulada de la norma UNE 58161:2021

**Mov.- ¿Habéis sido capaces de repercutir la subida de precios que os ha llegado por todas partes en el alquiler?**

Partiendo de la base de que siempre estamos baratos con los trabajos y lo que exponemos con estas máquinas, estoy satisfecho con nuestras tarifas y sí, repercutimos bastante la subida de precios que nos ha llegado con esta inflación tan alta, pero no nos sirve de nada, me siguen sin salir los números, todavía habría que subir más las tarifas.

**Mov.- ¿Qué mejoras os habéis propuesto para el año que viene?**

De momento renovar el programa de gestión y seguir dando el mismo buen servicio de siempre.



**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

Uff, yo firmaba que fuera como el año 2022, pero me da la impresión de que va a bajar la faena, pero no se cuánto, así que habrá que estar preparado para lo que pueda llegar.




**GRÚAS  
MANOLO**

Grúas de 40 Tn a 180 Tn  
Camiones grúa plegable  
Instalación de maquinaria

Telf.: 925 353 677 - 667 613 903  
TOLEDO - ILLESCAS - CAMARENA  
gruasmanolo@gruasmanolo.com • www.gruasmanolo.com





# Espagrúas

## **SERGIO ESPARTERO, DIRECTOR GENERAL**

### **Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros en cuanto a trabajo?**

Afortunadamente, y a pesar de las constantes malas noticias con las que nos bombardean los medios de comunicación, el año ha sido magnífico. La ocupación de nuestro parque de maquinaria se ha mantenido constante durante los 12 meses. Vamos a cerrar el año con buenas sensaciones y manteniendo buenas expectativas para 2023. Vamos a ver si nos dejan...

### **Mov.- ¿Habéis hecho alguna adquisición de grúas? ¿Qué modelos?**

Hemos continuado con la renovación de nuestro parque de maquinaria y, además, hemos realizado otras incorporaciones para mejorarlo.

Con respecto a las grúas, hemos adquirido una LIEBHERR MK88-4.1 PLUS siendo, en este momento, la primera unidad existente en Madrid.

También hemos adquirido una cabeza tractora VOLVO que monta una PALFINGER PK65002+JIB, un camión rígido RENAULT de 4 ejes que monta una PALFINGER

PK78002+JIB así como una semigóndola LECITRAILER de 3 ejes y otra ANGELIS DE 4 ejes extensible y direccional.

En nuestra Delegación de Granada, hemos incorporado una MINIGRÚA UNIC ECO 095 equipada con ventosa para la colocación de vidrios que, desde hace tiempo, nos venían solicitando algunos clientes, así como una CARRETILLA MB con capacidad para 3.500 Kg. Igualmente, y debido a los problemas de mo-

vilidad en el centro de Madrid a causa de las limitaciones por temas de contaminación, hemos adquirido 3 unidades del KIA CEED HIBRIDO para que nuestros Técnicos Comerciales.

### **Mov.- ¿Estáis satisfechos con las compras?**

Muy satisfechos. Son inversiones que previamente han sido estudiadas y comentadas con nuestro Departamento Comercial e intentamos afinar al máximo a la hora de tomar





**ESPAGRUAS**  
GRÚAS Y TRANSPORTES ESPECIALES



**PEM** 2022 PREMIOS  
MADRID ELEVACION  
29 Septiembre de 2022 MOVICARGA  
**MOVICARGA**



**GANADOR**

MANIOBRAS DE > 100TN

**DELEGACIÓN MADRID**

 **918 771 219**

 **espagruas@espagruas.es**

**DELEGACIÓN GRANADA**

 **958 468 600**

 **www.espagruas.es**



estas decisiones. Con las adquisiciones realizadas este año, hemos vuelto a apostar a caballo ganador.

**Mov.- A la hora de adquirir maquinaria ¿qué factores tenéis en cuenta? ¿retorno de la inversión? ¿coste total de propiedad? ¿servicio postventa?**

Pues evidentemente un poco de todo. En primer lugar, nos aseguramos de que la máquina que vamos a adquirir tiene espacio en el mercado actual y a partir de ahí realizamos un comparativo de ofertas teniendo en cuenta el plazo de entrega, el precio final, el tiempo estimado de amortización y, como no, por ser de capital importancia: el servicio postventa que ofrecen las marcas.

**Mov.- ¿Qué mejoras sugeriríais a los fabricantes y distribuidores de grúas que pusiesen en marcha para el año próximo?**

Aunque realmente consideramos a nuestros proveedores muy fiables y realmente rápidos en ofrecer soluciones a cualquier petición de repuestos o averías, nunca está de más solicitarles que den "otra vuelta de tuerca" a este tema.

También sería necesario que revisasen el tiempo estimado de entrega para las máquinas nuevas ya que, en algunos casos, no es asumible si la compra se quiere realizar de manera más o menos inmediata.

**Mov.- ¿En cuánto tiempo estáis amortizando las grúas?**



Con el nivel de ocupación anual que tenemos en este momento y dependiendo de la grúa estaríamos hablando de entre 5 y 6 años. Pensamos que es un plazo razonable y que permite renovar la flota de manera constante y progresiva.

**Mov.- ¿Habéis aprovechado la formación de operadores este año?**

Evidentemente sí. En primer lugar, es imperativo mantener a los operarios en formación constante porque la tecnología de las grúas evoluciona día a día. Y, por otra parte, hay que comenzar a introducir en el sector gente joven, ya que bajo nuestro punto de vista

en pocos años se va a generar un vacío debido a las generaciones que ya se han ganado su jubilación.

Por todo ello, mantener y aprovechar cada oportunidad de formación es muy importante.

**Mov.- ¿Habéis sido capaces de repercutir la subida de precios que os ha llegado por todas partes en el alquiler?**

Hemos tenido capacidad comercial de mejorar nuestra tarifa y seguiremos trabajando en el mismo sentido el próximo año. En líneas generales, podríamos decir que tenemos cierto grado de satisfacción con lo conseguido hasta ahora.

**Mov.- ¿Qué mejoras os habéis propuesto para el año que viene?**

Trabajar, trabajar, trabajar y volver a trabajar (algo así decía Luis Aragonés). Esa es la mejor fórmula para mejorar.

**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

Queremos y deseamos verlo con optimismo y en este momento no hay nada que nos haga verlo de otra manera.

Ahora toca esperar acontecimientos: que finalice el conflicto de Ucrania, que se relaje la situación en toda Sudamérica y en EE.UU., que se lleven a cabo las elecciones generales en España, que se pongan en marcha esas anunciadas (y siempre retrasadas) inversiones públicas...



---

# Nada más grande sobre 4 ejes

---

## La LTM 1120-4.1

Con una longitud de 66 metros, cuenta con la pluma más larga en las grúas sobre 4 ejes. Con una capacidad de carga de 120 toneladas, es muy potente, especialmente en su extensión máxima. Movilidad y comodidad en todo el mundo, gracias a los sistemas Hillstart-Aid, ECOmode y ECOdrive, así como VarioBallast y VarioBase. ¡Más no es posible sobre cuatro ejes!

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

# LIEBHERR

Grúas móviles y sobre orugas





# Grúas Rigar

## Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros en cuanto a trabajo?

Los resultados económicos han sido buenos. A principio de año nos preocupamos porque no sabíamos cómo nos podían afectar, la subida de la inflación y del gasoil, pero ahora que estamos acabando el año, ¡me alegro de ver el trabajo que hemos realizado como equipo!

## Mov.- ¿Habéis hecho alguna adquisición de grúas? ¿Qué modelos?

Sí, en este sentido hemos tenido un año de adquisiciones. Hemos adquirido una LTM 1150, y una ATF 60. Aunque la novedad ha venido este año con la adquisición de una grúa sobre camión PK 165.000. Es un modelo nuevo para nuestros clientes y colaboradores.

## Mov.- ¿Estáis satisfechos con la compra?

Son marcas que conocemos de muchos años, y en la que confiamos por prestaciones y servicios. Espero que, con el paso del tiempo, en el análisis y el rendimiento de las máquinas, hayamos acertado.

## Mov.- A la hora de adquirir maquinaria, ¿qué factores tenéis en cuenta? ¿Retorno de la inversión? ¿Coste total de propiedad? ¿Servicio post venta?

Por nuestra experiencia, a la hora de comprar, pocas veces se tiene 100% claro un modelo en concreto. En nuestro caso, valoramos lo que estás comentando, y también la renovación del parque de maquinaria. Un punto que tenemos en cuenta son las novedades que implantan los fabricantes y cómo podríamos transformarlas en ventajas competitivas para nuestros clientes.

## Mov.- ¿Qué mejoras sugeriríais a los fabricantes y distribuidores de grúas que pusiesen en marcha para el año próximo?

Aunque los fabricantes tendrán un equipo de I+D que trabaja para mejorar las prestaciones, por nuestro modelo de negocio, las mejoras que aumentan la seguridad son las que más valoramos. Pensamos que como sector y empresa tenemos recorrido en disminuir los accidentes de trabajo.

## Mov.- ¿En cuánto tiempo estáis amortizando las grúas?

En la práctica ajustamos la amortización a la vida útil de la máquina, aunque fiscalmente nos movemos entre 9 y 12 años, dependiendo del modelo.

## Mov.- ¿Habéis aprovechado la formación de operadores este año?

Todos los años tenemos formación interna de nuestros trabajadores. Este año, en concreto, hemos aprovechado las ventajas de ANA-GRUAL para la nueva regulación de la norma UNE de grúas cargadoras.

## Mov.- ¿Habéis sido capaces de repercutir la subida de precios que os ha llegado por todas partes en el alquiler?

Es imposible repercutir en la totalidad, la subida de costes que hemos tenido este 2022 que está acabando. Hemos subido nuestras tarifas, pero no en la misma proporción que han subido nuestros costes. Creemos que hay un esfuerzo muy grande en las empresas de servicio en la normativa de Coordinación de las Actividades Empresariales (CAE) que debería de analizarse. Agradezco desde aquí, el esfuerzo que muchas asociaciones realizan al respecto.

**Mov.- ¿Qué mejoras os habéis propuesto para el año que viene?**

Hay muchas mejoras que hacer que forman parte del día, que son las que nos gustan. Otras mejoras, viene sugeridas, y nos enorgullecemos de haberlas superado y también de afrontarlas. Disponer de un plan de igualdad, de un plan de sostenibilidad, las ISO de prevención en seguridad entre otras.

**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

Si la inercia del mercado continua, el próximo año habrá trabajo en el sector. Ojalá tuviéramos una varita mágica que nos ayudara a la hora de hacer las previsiones con más exactitud.



Empresa especializada en alquiler  
de grúas y plataformas

**Grúas Rigar**  
Ampliando sus límites

Tel. + 34 96 159 74 70 • [www.gruasrigar.com](http://www.gruasrigar.com)



# Grúas Lozano

**SALVADOR ARTÉS ROMÁN,  
DIRECTOR GERENTE**

**Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros en cuanto a trabajo?**

Ha sido un poco irregular, comenzó bastante bien pero bajó pasado el verano debido sobre todo a los aumentos de costes de materiales que hizo que algunos proyectos ya aprobados parasen o no arrancasen.

**Mov.- ¿Habéis hecho alguna adquisición de grúas? ¿Qué modelos?**

Sí, en grúas hemos incorporado dos máquinas de 450 y 230 Tn respectivamente, algún autocargante y cabeza tractora. En el negocio de plataformas, hacemos de forma general renovación constante con incorporación de maquinaria de gran altura.

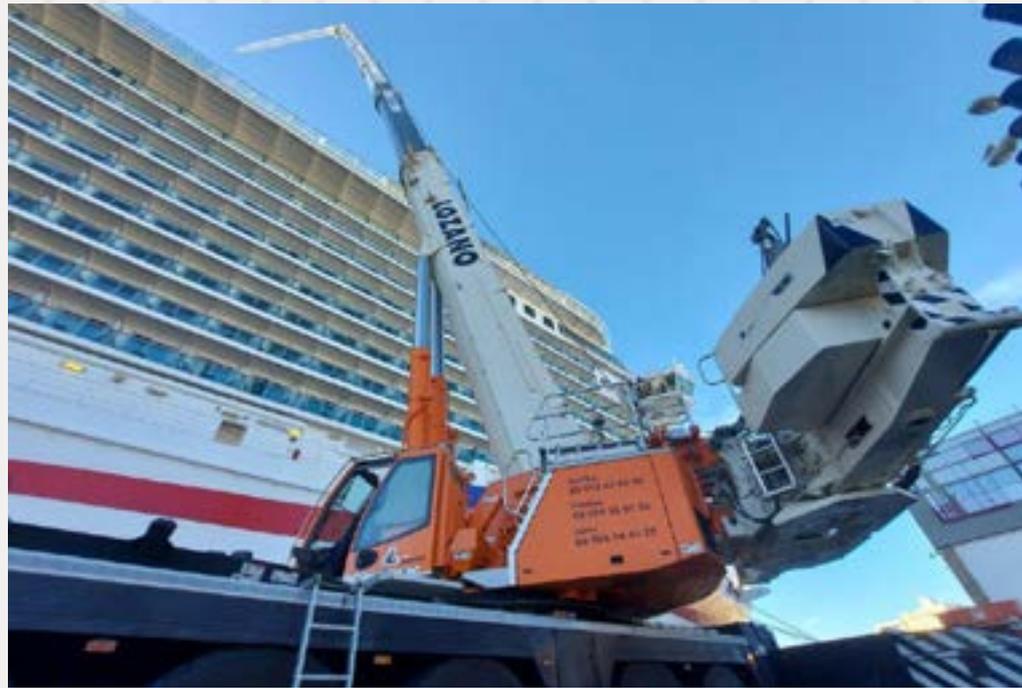
**Mov.- ¿Estáis satisfechos con la compra?**

Sí, bastante.

**Mov.- A la hora de adquirir maquinaria, ¿qué factores tenéis en cuenta? ¿Retorno de la inversión? ¿Coste total de propiedad? ¿Servicio post venta?**

Principalmente la optimización de nuestro parque respecto a los rangos de tonelaje, la posventa cada vez es uno de los puntos más de-





terminantes en la adquisición de los equipos ya que es fundamental para nuestro negocio.

**Mov.- ¿Qué mejoras sugeriríais a los fabricantes y distribuidores de grúas que pusiesen en marcha para el año próximo?**

Principalmente la atención técnica rápida sobre todo cuando se producen averías que nuestros técnicos no pueden solucionar o que se salen de lo habitual. Además, la posibilidad, aunque sabemos que es complicado, de tener algún stock de seguridad o rápida respuesta a las necesidades de repuestos que a veces urgen.

**Mov.- ¿En cuánto tiempo estáis amortizando las grúas?**

Pues depende un poco de cada momento, tipo de máquina y condiciones que ofrecen las financieras. Cada vez es más complicado con los incrementos de costes directos que nos afectan y por lo tanto aumentando dicho tiempo.

**Mov.- ¿Habéis aprovechado la formación de operadores este año?**

Hemos sacado los carnets ya que nuestro personal casi al 100% tenía ya la formación requerida y experiencia para la obtención de la titulación de autocargantes, si te refieres a esta formación.

**Mov.- ¿Habéis sido capaces de repercutir la subida de precios que os ha llegado por todas partes en el alquiler?**

Es muy complicado.

**Mov.- ¿Qué mejoras os habéis propuesto para el año que viene?**

Pues intentar adelantarnos a lo que exige el mercado.

**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

Pues con incertidumbre como en todos los sectores.



**GRUPO  
LOZANO**

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



# Salvador Grúas y Transportes

**JOAN GARCÍA CODINA**

**Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros en cuanto a trabajo?**

El año a nivel de trabajo ha sido bueno, hemos tenido una demanda alta y una media anual por encima del 90% de nuestra flota. Otra cosa es si hemos rentabilizado esta gran ocupación de nuestros vehículos, dado que hemos sufrido un gran incremento en nuestros costes que no hemos podido repercutir a nuestros clientes.

**Mov.- ¿Habéis hecho alguna adquisición de grúas? ¿Qué modelos?**

Sí, se han entregado este año 3 camiones grúa Scania con grúas Palfinger. Una PK200.000, una PK165.000 y una PK92.000.



**Mov.- ¿Estáis satisfechos con la compra?**

El funcionamiento de la maquinaria es muy bueno, los operarios están satisfechos con ellas. Estas grúas han reemplazado a otras máquinas que tenían una antigüedad de 15 años.

**Mov.- A la hora de adquirir maquinaria, ¿qué factores tenéis en cuenta? ¿Retorno de la inversión? ¿Coste total de propiedad? ¿Servicio post venta?**

Los tres factores básicos que nos hacen inclinarnos en la compra de vehículos, acostumbra a ser, el precio del vehículo, la disponibilidad de un buen servicio técnico y el posible valor residual o de recompra que puede tener ese vehículo una vez pasado los años.

**Mov.- ¿Qué mejoras sugeriríais a los fabricantes y distribuidores de grúas que pusiesen en marcha para el año próximo?**

Creo que solo se les puede pedir que sigan invirtiendo en sus servicios técnicos. A nivel de maquinaria, el gran incremento de precios sufrido en el producto nuevo, hace que la posible inversión en maquinaria sea muy difícil de rentabilizar a los precios que cobramos nosotros y nos puede impedir plantearnos nuevas inversiones.



**Mov.- ¿En cuánto tiempo estáis amortizando las grúas?**

Contablemente se están amortizando entre 6 y 8 años. A nivel rentabilizar el pago de la maquinaria, este se alarga entre 10 y 12 años, aunque hay que reconocer que el valor residual de los vehículos de segunda mano a día de hoy es muy alto.

**Mov.- ¿Habéis aprovechado la formación de operadores este año?**

Sí, este año todos nuestros trabajadores han realizado la formación de operadores en camión grúa.

**Mov.- ¿Habéis sido capaces de repercutir la subida de precios que os ha llegado por todas partes en el alquiler?**

No, durante el año hemos mantenido las tas tarifas que cerramos a final de año. Esperamos repercutir este el incremento en las tarifas del año 2023.

**Mov.- ¿Qué mejoras os habéis propuesto para el año que viene?**

Seguimos en el proceso de digitalización de la empresa y la optimización de procesos.

**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?**

El próximo año parece que por la inercia que llevamos y los presupuestos solicitados, que



también puede ser un buen año a nivel de ocupación. Solo espero que el sector sea capaz de repercutir los incrementos de costes sufridos a los clientes.



**INTERGRUAS**  
2 0 0 0  
Venta y Alquiler de Grúas



**LO QUE NOS DIFERENCIA**

- ✓ Nuestro primer objetivo es la plena satisfacción de nuestros clientes.
- ✓ Estamos capacitados para ofrecer un servicio integral y de calidad.
- ✓ Trabajamos bajo las regulaciones de la Cámara de Comercio Internacional y la ISO 9001:2015.

Nuestras operaciones más destacadas en [www.intergruas.com](http://www.intergruas.com)



INTERGRUAS 2000, SL  
C/ Isaac Peral, 28 - ES30385 Los Belones (Murcia)

Miembro de: **ICC** International Chamber of Commerce **ANAGRUAL**

Guillermo de Robert  
+34 626 540 903  
gdr@intergruas.com



# Intergrúas 2000

## **GUILLERMO DE ROBERT, GERENTE DE INTERGRÚAS 2000**

### **Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros?**

A pesar de los acontecimientos nacionales como internacionales, el año 2022 fue un año de recuperación, para la economía española con un crecimiento de 4%. La guerra en Ucrania ha limitado el crecimiento previsto. No obstante, el año fue muy bueno para el sector de la elevación con inversiones y el inicio de grandes obras paradas anteriormente por la pandemia y la subida de los materiales ya se están realizando.

Nosotros hemos realizado nuestro mejor año desde una década, tanto en la compra-venta como en el alquiler sin operador.

### **Mov.- ¿Cuál ha sido vuestro modelo más vendido este año?**

Se han vendido bastante grúas grandes pero los modelos más vendidos han sido las 55/60 toneladas de 3 ejes, las 100 toneladas de 4 ejes y las 130 toneladas de 5 ejes. La antigüedad media más buscada es de 7 a 12 años.

### **Mov.- ¿Ves que las empresas de grúas estén renovando parque más que otros años?**



Sí, es cierto que muchas empresas han aprovechado el contexto favorable para seguir renovando parque. No hay que olvidar que la consecuencia en nuestro sector de la precedente crisis de 2008 fue la exportación de muchas grúas recientes, las que pesaban en las cuentas. Además, el confinamiento del año 2020 paralizó un poco este movimiento. Se reinició en 2020 y el año 2021 vio muchas empresas invertir para renovar o ampliar parque. También empresas, no del sector del alquiler, como estructuristas o empresas de prefabricado de hormigón invirtieron para hacer frente a una carga de trabajo importante.

### **Mov.- Estabais realizando alquileres a largo plazo, ¿cómo os va con esta línea de negocio?**

La crisis de 2008 ha dejado huella. El endeudamiento financiero importante de las empresas de alquiler de grúas provocó el cierre de muchas de ellas.

Hoy en día, no se puede decir que la situación internacional se ha estabilizado. Al contrario, avanzamos más en el tiempo, más difícil es hacer previsiones. Estamos a ciegas sobre el desarrollo de muchos acontecimientos internacionales; como evolucionará la re-





lación muy tensa entre China y Taiwan, la política de China en Mar de China meridional, la incongruidad de la actitud de Corea del Norte, cuando va a parar la guerra en Ucrania, la evolución del endeudamiento de los países europeos... Podría seguir un buen rato listando los focos de tensión en el mundo.

Por eso el alquiler con opción a compra responde perfectamente a un mercado inestable. Permite a las empresas ajustar su parque a la demanda de sus clientes sin correr el riesgo inherente a los organismos financieros.

Desde el año 2018, cuando empezamos esta actividad, no hemos parado de progresar hasta representar este año más del 70% de nuestra actividad.

Hemos hecho la primera operación fuera de España y también la primera operación con una grúa grande, de 500 toneladas.

**Mov.- ¿En qué manera os afecta la falta de material para la fabricación de equipos y entrega de maquinaria?**

La falta de material nos afecta de varias formas.

Primera consecuencia, las obras que se paralizan. Ralentiza la actividad de nuestros clientes y consecuentemente la nuestra.

Segunda, la falta de material alarga los plazos de entrega de máquinas nuevas. Entonces las grúas de segunda mano semi-recientes se ven más buscadas, se vuelven más escasas y suben de precio. Es el mismo fenómeno que vivimos en los años anteriores a la crisis de 2008,

Y tercero, la falta de material es un desastre con consecuencias graves sobre el mantenimiento y la disponibilidad de los parques de grúas. Es habitual que una pieza tarde semanas incluso en ciertos casos varios meses en ser disponibles. Y esto afecta a todas las marcas.

**Mov.- En vuestra opinión la tendencia al alza de los precios de los productos, ¿va a continuar o veremos una estabilidad en este sentido?**

Creo que esta situación se va a normalizar en 2023. Las previsiones internacionales prevén una contracción de la economía en 2023. Parece que los plazos de entrega de máquinas nuevas se están acortando, lo que bajará la presión en el mercado del usado.

**Mov.- Cada empresa tiene un punto fuerte que le caracteriza, y por el que gana cuota de mercado, ¿cuál es vuestra fuerza?**

La base de mi enfoque de este oficio viene del hecho que los alquiladores tienen cada uno su propia necesidad correspondiendo a

sus medios, su parque, su entorno, su historia, su personal, su filosofía.... Y considero que mi cometido es dar una respuesta optimizada a cada necesidad particular.

A raíz de esto he desarrollado una oferta de servicios complementarios al acto de venta. La preparación técnica, la definición y el suministro de las herramientas de izaje, la logística, la formación, el mantenimiento, la post-venta... Estas habilidades me permiten adecuar mi oferta a las necesidades del cliente.

Profesionalidad al servicio de la satisfacción de mis clientes. Esta es nuestra filosofía.

Estamos en nuestro decimoquinto año de certificación ISO 9001:2015. Las encuestas anuales dirigidas a nuestros clientes están todos los años en un grado de más de 95% de satisfacción.

**Mov.- ¿Han realizado algún tipo de mejora en la empresa este año respecto a instalaciones, comercial, repuestos o servicio técnico?**

Este año, hemos potenciado nuestra oferta de alquiler con opción a compra, ofreciendo grúas de mayor tamaño y más recientes.

**Mov.- Con la incertidumbre de precios y materiales, ¿se pueden dar precios cerrados de equipos para el año que viene?**

Yo diría que es una pregunta a la cual tienen que contestar los fabricantes de grúas. Nosotros, compra-ventas y alquiladores de grúas sin operador, a diferencia de los fabricantes, tenemos un tiempo de reacción bastante más corto. Entonces cuando doy un precio de venta, corresponde siempre a una grúa en concreto con un precio de compra cerrado.

**Mov.- ¿Las fechas de entrega creen que mejoraran para el año 2023?**

Si, por las razones que he explicado anteriormente.



**Mov.- ¿Creéis que las empresas de alquiler de España han sabido repercutir esta subida de precios y adaptarse a esta nueva realidad? ¿Esto podrá invertir en las ventas?**

Es verdad que la subida de los materiales, en particular de la energía, y de muchos otros productos de primera necesidad, ha sido repentina y fuerte. Al principio, el mercado no ha asumido esta subida. Por culpa de esto, muchas obras se paralizaron. Pero poco a poco los precios están subiendo, pero aún no lo suficiente para absorber estos sobre costes.

**Mov.- ¿Nos adelantan planes de futuro que tengan para el 2023?**

Creo que el alquiler con opción a compra es una alternativa que cada vez más corresponde a las necesidades del mercado, frente a una situación internacional que se deteriora de año en año, dejándonos a ciegas para hacer previsiones.

Por ello quiero potenciar esta actividad con grúas nuevas en ciertos casos, alquileres a muy largo plazo y también fuera de España.

**Mov.- ¿Cómo ve el mercado en el 2023?**

Que complicado contestar. Al contrario, le puedo confiar mis esperanzas. Que el cobro se mejore, Que los precios de alquiler suban, Que los precios de nuevo y usado se estabilicen, Que la situación nacional e internacional se mejore, Y más que todo, ¡Que no falte animo!





# Grúas Maestranza

## FERNANDO ALFARO MONTAÑEZ

### Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros en cuanto a trabajo?

El año 2022, ha sido en cuestión de trabajo bueno, pero con unos altibajos de trabajo en algunos meses importantes, meses donde históricamente nunca habían sido malos.

### Mov.- ¿Habéis hecho alguna adquisición de grúas? ¿Qué modelos?

En 2022 no hemos hecho ninguna inversión, hicimos dos incorporaciones en 2021, una a mediados y la otra en el último trimestre, una Faun ATF90G-4.

### Mov.- ¿Estáis satisfechos con la compra?

Sí.

### Mov.- A la hora de adquirir maquinaria, ¿qué factores tenéis en cuenta? ¿Retorno de la inversión? ¿Coste total de propiedad? ¿Servicio post venta?

Se mira todo, pero lo que más estamos valorando en estos momentos son máquinas con dos motores, máquinas con la justa electrónica, fiabilidad por nuestra experiencia y servicio de postventa.

### Mov.- ¿Qué mejoras sugeriríais a los fabricantes y distribuidores de grúas que pusiesen en marcha para el año próximo?

A mi modo de ver o entender desde mi humilde opinión y conocimientos, los fabricantes van retrocediendo buscando otro fin que, en mi caso, no es el mismo, montan un solo motor en máquinas que históricamente siempre han llevado dos, con lo que los consumos y mantenimientos se encarecen y en algunos casos se duplican. Tener la opción en algu-

nos casos de poder conectar la grúa a la red eléctrica y que funcionase en modo eléctrico es algo que hasta ahora era una opción que no todos los fabricantes te daban y quien te lo daba, era inviable y por supuesto, inamortizable.

### Mov.- ¿En cuánto tiempo estáis amortizando las grúas?

Las que adquirimos usadas en 5 años y las que adquirimos nuevas en 10 años.

### Mov.- ¿Habéis aprovechado la formación de operadores este año?

Sí, todo nuestro personal se ha sacado el carnet de GHA y tres de ellos el de Grúa móvil.

### Mov.- ¿Habéis sido capaces de repercutir la subida de precios que os ha llegado por todas partes en el alquiler?

Lo intentamos día a día, cliente a cliente, obra a obra, pero casi siempre hay alguna empresa que no tiene en combustible, aceite, neumáticos, etc., las mismas subidas.

### Mov.- ¿Qué mejoras os habéis propuesto para el año que viene?

Para 2023, vamos a empezar subiendo los servicios mínimos de los camiones y las grúas pequeñas, algunos están en tres horas y otros en cuatro, todos van a tener un mínimo de seis más el desplazamiento.

### Mov.- ¿Cómo veis el mercado para el año que viene?

Entiendo que te refieres al de trabajo, estoy algo desconfiado por la inestabilidad política, lo cierto es que por el momento hay proyectos y obras para dos o tres años como mínimo, esperemos que todos se lleven a cabo y se finalicen.

# Asamblea General de la Asociación Andaluza de grúas móviles

El pasado día 19 de diciembre, se celebró la Asamblea General de la Asociación Andaluza de Grúas Móviles en las instalaciones del Real Club de Golf de Sevilla.

Como siempre además de la lectura y aprobación del Acta de la Asamblea anterior; la aprobación de cuentas del ejercicio 2022 y la aprobación de los presupuestos para el ejercicio 2023; y el informe de presidencia se dieron otros asuntos de interés, así como un análisis de la situación de nuestro sector.

Posteriormente a la Asamblea pasaron a celebrar la comida de Navidad, donde en la misma se realizó la entrega de placas de reconocimiento por su apoyo y colaboración con la Asociación desde sus orígenes a D. Jorge Cantón. Propietario y fundador de GRUAS CANTÓN, S.L. de Almería, y Andrés Cepas, Propietario y fundador de ROCESAN, S.A. de Málaga.



## La próxima Asamblea General de ANAGRUAL tendrá lugar del 4 al 6 de mayo en Barcelona en el Hotel Meliá Barcelona Sarriá

La próxima asamblea de ANAGRUAL, se celebrará el 5 de mayo en Barcelona. En próximas fechas estará a su disposición el orden del día, actividades y ponencias así como el boletín para proceder a la correspondiente inscripción.

En ANAGRUAL ya están trabajando para proponer un programa atractivo que fomente la asistencia; contando con el atractivo de un emplazamiento extraordinario como es la ciudad de Barcelona y sus tradicionales actividades lúdicas.



Grúas

## Perez Coco

Grúas Pérez Coco es una empresa de servicios dedicada al alquiler de grúas móviles, camiones grúa, plataformas aéreas, grúas torre, transportes especiales, rescate de vehículos pesados con un servicio permanente, maquinaria auxiliar.



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



923 227 235



[gruasperezcoco@gruasperezcoco.es](mailto:gruasperezcoco@gruasperezcoco.es)





# Grúas Tomás

## "Especialista en naves": Grúas Tomás pone en servicio la grúa todo terreno Tadano ATF 60G-3

Miguel Bellido García, gerente de Grúas Tomás, tiene algo muy claro: «Para trabajar en naves, nuestra nueva Tadano ATF 60G-3 de segunda mano es simplemente idónea, ya que cumple importantes requisitos gracias a su pluma principal de 48 metros y su capacidad telescópica bajo carga. También tiene un diseño muy compacto, por lo que se puede utilizar muy eficientemente en espacios confinados».

Además, la nueva ATF 60G-3 de Grúas Tomás ofrece otras ventajas técnicas: Por ejemplo, cuenta con una tracción 6 X 6, que le proporciona una impresionante capacidad de tracción, incluso en condiciones difíciles. También dispone de un mando a distancia para el plumín de montaje, así como de un enganche de remolque.

«Con todas estas características, está óptimamente equipada para nuestras necesidades, ya que la utilizaremos principalmente para operaciones en el interior, por ejemplo, para elevaciones de maquinaria pesada. Su gran capacidad de carga y su enorme maniobrabilidad nos resultan extremadamente útiles», subraya Miguel Bellido García, que además está más que satisfecho con el servicio de Tadano: «El servicio de atención al cliente de Tadano se ha beneficiado enormemente del proceso de integración a OneTadano.

La cooperación con el equipo de servicio de Tadano ha sido perfecta», dice elogiando al equipo de Tadano.

### Acerca de Grúas Tomás

Grúas Tomás, con sede en Villareal, en la provincia de Castellón, es un proveedor de servicios de elevación y transporte con grúas, plataformas y remolques. La flota de la empresa incluye un moderno parque de grúas con, entre otras, grúas todo terreno de 40 a 300 toneladas, así como numerosas grúas compactas, montadas en camión y grúas City, por ejemplo para operaciones en naves. Pero el parque de vehículos también incluye vehículos pesados de salvamento y remolque, por lo que Grúas Tomás puede ofrecer servicios extremadamente completos a sus clientes.

Más información en [www.gruastomas.es](http://www.gruastomas.es)



De izquierda a derecha: Miguel Bellido (Director, Grúas Tomás) - Jenaro Vilanova (Director Comercial, Tadano) - Tomas Bellido (Director, Grúas Tomás)



# NUEVA REFERENCIA EN LA CLASE DE 70 T

## LA NUEVA GRÚA AC 4.070-2

Con la introducción de la nueva grúa AC 4.070-2, Tadano cuenta una vez más con la grúa más compacta de una clase y eleva el listón en muchas áreas con las mejores capacidades de elevación existentes. Gracias a un amplio equipamiento de serie y una flexible gama de accesorios, la nueva grúa de cuatro ejes es una representante especialmente versátil de su clase y sus destacados aspectos técnicos como el IC-1 Plus, Flex Base, Surround View y la preparación E-Pack la convierten en una opción muy atractiva para muchos proveedores de servicios de grúa.

# La campana Mónica de “La Seu Vella” vuelve a casa gracias a la grúa compacta Liebherr LTC 1050-3.1 de Grúas Minguella

- La grúa compacta Liebherr LTC 1050-3.1 de Grúas Minguella izó la campana Mónica a 40 metros de altura y con un radio de 15 metros.
- La campana Mónica tuvo que ser restaurada, ya que sufría una pequeña grieta que podía acabar por romperla.
- Principales desafíos: el acceso a la obra y el espacio restringido.

La campana Mónica de “La Seu Vella” de Lérida (Cataluña) ya vuelve a repicar. Hace ocho años bajaron esta emblemática parte del campanario de la antigua catedral de Santa María, conocida como la Seu Vella, para que fuera restaurada la pasada primavera en el taller especializado Grassmayr, ubicado en Innsbruck (Austria).

La grúa compacta LTC 1050-3.1 de Grúas Minguella fue la encargada de realizar el izado de la campana Mónica, una vez restaurada, para devolverla a su hogar. Esta parte esencial del campanario de la catedral de Lérida y perteneciente al patrimonio histórico de “La Seu Vella”, tiene un peso de 1,5 toneladas y fue elevada a 40 metros, con un radio de 15 metros.

«Uno de los grandes retos de esta maniobra fue el acceso a la zona de trabajo, ya que para llegar a la obra hay que pasar por dos arcos de piedra de 3 metros de altura y con muy poco espacio para el radio de giro», asegura Tomás Minguella, gerente de Grúas Minguella. «Así, para garantizar la máxima seguridad posible decidimos hacer trabajos previos de simulación y un plan de izado específico, dado el valor en sí de la campana Mónica», continúa diciendo Tomás Minguella. Por todo ello, la grúa compacta LTC 1050-3.1 de Liebherr fue una gran elección para llevar a cabo este trabajo, por sus reducidas dimensiones, sobre todo en altura y en capacidad de giro.

El 7 de mayo de 2014 fue la primera vez que la campana Mónica abandonó su casa, desde que fue colocada allí en el año 1486. Desde allí

**LA GRÚA COMPACTA  
LIEBHERR LTC 1050-3.1  
DE GRÚAS MINGUELLA IZÓ  
LA CAMPANA MÓNICA A 40  
METROS DE ALTURA Y CON  
UN RADIO DE 15 METROS.**



Hace ocho años bajaron esta emblemática parte del campanario de la catedral de Lérida, para que fuera restaurada la pasada primavera en el taller especializado Grassmayr, ubicado en Innsbruck (Austria).



Uno de los grandes retos de esta maniobra fue el acceso a la zona de trabajo, ya que para llegar a la obra se tuvo que pasar por dos arcos de piedra de 3 metros de altura y con muy poco espacio para el radio de giro.

## LA CAMPANA MÓNICA TUVO QUE SER RESTAURADA, YA QUE SUFRÍA UNA PEQUEÑA GRIETA QUE PODÍA ACABAR POR ROMPERLA.

emprendió el viaje al taller Grassmayr, ubicada en Innsbruck (Austria) para ser reparada, ya que sufría una pequeña grieta que podía acabar por romperla. 8 años después, debido a diversas trabas burocráticas por tratarse de un monumento histórico, volvió a lo alto del campanario gracias a la grúa Liebherr LTC 1050-3.1 de Grúas Minguella que la izó a 40 metros de alto. «Haber realizado una maniobra de estas características supone para Grúas Minguella una gran satisfacción, por el hecho de poder contribuir a la historia y al desarrollo de nuestro territorio», concluye Tomás Minguella.

## GRÚAS MINGUELLA, VUELVE A TRABAJAR EN LA CATEDRAL DE LÉRIDA 25 AÑOS DESPUÉS

No es la primera vez que Grúas Minguella tiene que llevar a cabo un trabajo parecido. Hace 25 años, al no disponer de la grúa Liebherr LTC 1050-3.1 tuvieron que realizar trabajos de mantenimiento en la campana Mónica con su grúa móvil Liebherr LTM 1030, a la cual le desmontaron parte de la cabina superior y la apoyaron sobre tacos de madera, para que se elevase a casi 2 metros y, así, poder llegar a la altura necesaria por falta de la pluma telescópica.

## PRINCIPALES DESAFÍOS: EL ACCESO A LA OBRA Y EL ESPACIO RESTRINGIDO.

Grúas Minguella lleva confiando en la maquinaria Liebherr desde los inicios de su actividad empresarial, por la calidad de sus productos y por su servicio postventa. Cuenta con un parque de 13 grúas, de las cuales el 100% son grúas Liebherr. Asimismo, fueron pioneros en adquirir la primera unidad en España de la grúa móvil Liebherr LTM 1450-8.1, la grúa todoterreno con mayor capacidad.



Hace 25 años, la grúa móvil Liebherr LTM 1030 de Grúas Minguella realizó trabajos de mantenimiento en la campana Mónica, apoyada sobre unos tacos de madera para que se elevase cerca de 2 metros.



La campana Mónica de la catedral de Lérida tiene un peso de 1,5 toneladas y fue elevada a 40 metros, con un radio de 15 metros

## Sobre Grúas Minguella

Grúas Minguella fue fundada en 1948, con una actividad principalmente centrada en la reparación de maquinaria pesada. En 1975, la sede se trasladó a la ciudad de Lérida, convirtiéndose en la primera empresa del sector en Cataluña, Aragón y Valencia que contaba con grúas móviles de hasta 100 toneladas de capacidad. Actualmente, tienen centrada su actividad empresarial en el sector industrial, energético, hidráulico y, en general, maquinaria de obra pública. En 1998, Grúas Minguella cumplió 50 años desde el inicio de su actividad inicial.

La campana Mónica de "La Seu Vella" vuelve a casa gracias a la grúa compacta Liebherr LTC 1050-3.1 de Grúas Minguella.



# Eseasa encarga siete nuevas grúas móviles a Liebherr

La empresa mexicana de grúas y transporte pesado ESEASA encargó a Liebherr en la Bauma cinco grúas móviles y dos grúas todoterreno. Uno de los aspectos más destacados en el stand de Liebherr fue la nueva grúa LRT 1130-2.1, de la que se incluyen tres unidades en el pedido. El alto rendimiento y las posibilidades de transporte económico de la nueva grúa de 130 toneladas inclinaron la balanza.

En primavera, ESEASA amplió significativamente su flota de grúas en el segmento de grúas para terrenos exigentes con cinco LRT 1090-2.1 y dos LRT 1100-2.1. En la feria Bauma, celebrada en Múnich a finales de octubre, la empresa mexicana encargó otras dos LRT 1090-2.1 y tres unidades de la flamante LRT 1130-2.1. El pedido se completa con dos grúas todoterreno: una LTM 1120-4.1 y una LTM 1250-5.1.

## LA GRÚA TODOTERRENO MÁS POTENTE DE DOS EJES

Bajo el lema «The toughest in the roughest», Liebherr presentó en Bauma una nueva grúa todoterreno de 130 toneladas: La nueva LRT 1130-2.1 ofrece las mayores capacidades de elevación y la pluma telescópica más larga de todas las grúas todoterreno de 2 ejes del mundo. También tiene las dimensiones de transporte más económicas de su categoría. La nueva grúa también impresionó a Aldo Santos, Director de Operaciones de ESEASA: «Elegimos la LRT 1130-2.1 porque tiene una capacidad de carga enorme y aun así se puede transportar fácilmente por carreteras».

Al diseñar la nueva LRT 1130-2.1, Liebherr se centró en la movilidad económica por todo el mundo: Mide 3,4 metros de ancho, 3,85 metros de alto y la longitud del chasis es de 9,4 metros. Sin contrapeso, pero con el plumín y el gancho, el peso de transporte es de 48 toneladas. Puede reducirse a 44,8 toneladas. Son valores únicos en la categoría de grúas todoterreno de 2 ejes.

ESEASA ve las principales áreas de aplicación de las nuevas grúas en la construcción de nuevas refinerías. «Llevamos mucho tiempo comprando grúas Liebherr y prácticamente no hemos tenido problemas. Las unidades son sofisticadas y su valor es muy estable. Apreciamos el funcionamiento similar de todos los tipos de grúas. El servicio posventa de Liebherr es excelente. Por eso hemos vuelto a elegir las grúas móviles de Liebherr», dice Santos.



ESEASA utiliza con frecuencia su mayor grúa sobre orugas, la Liebherr LR 13000, en la industria petroquímica.



Delante de la nueva grúa todoterreno LRT 1130-2.1 de Liebherr en la Bauma: De izquierda a derecha: Christian Tableros (Liebherr México S. de R.L. de C.V.), Aldo Santos (ESEASA), Georg Reinbold (Liebherr-Werk Ehingen GmbH).

La sede central de ESEASA se encuentra en la Ciudad de México. El grupo empresarial se dedica principalmente al sector energético (energía eólica e industria del petróleo) y se ha especializado en los sectores de la ingeniería, la logística y el montaje de grúas en grandes proyectos en Centroamérica y los EE. UU. La empresa de 800 empleados cuenta con un total de 400 grúas de diferentes clases. ESEASA opera las mayores grúas telescópicas de Liebherr, además de las nuevas grúas todoterreno, las grúas sobre orugas telescópicas LTR y un gran número de LTM 11200-9.1 y LTR 11200. Además, la flota de grúas de la empresa también incluye potentes grúas sobre orugas de Liebherr, entre otras, la mayor grúa sobre orugas convencional del mundo, la LR 13000.

# POTENCIA eléctrica

El Snorkel SR626E es la versión eléctrica del manipulador telescópico todoterreno SR626, una primicia en el sector. Su tracción permanente a las cuatro ruedas es impulsada por baterías de iones de litio para un rendimiento duradero. Construido de forma compacta, el SR626E es altamente maniobrable con bajos niveles de ruido y cero emisiones, también adecuado para el uso en interiores.

**100%**

CERO EMISIONES

**93%**

DE REDUCCIÓN DE COSTES DE SERVICIO

**62%**

DE REDUCCIÓN DE RUIDO

**4x4**

GAMA ELÉCTRICA DE TRACCIÓN INTEGRAL DE 6.79M - 16.3M

**2-IN-1**

PARA TRABAJAR EN INTERIORES Y EXTERIORES



**SR626E**

RESISTENCIA LIMPIA

**snorkel**<sup>™</sup>

snorkelnetzero.com



snorkel  
**DINOLIFT**



Ventas  
Servicio Técnico  
Repuestos

**AHERN**<sup>™</sup>  
IBÉRICA

aherniberica.es



# Grúas Andalucía

## Grúas Andalucía adquiere la grúa Palfinger PK 53002SH

La grúa hidráulica PK 53002SH, se ha convertido en uno de los modelos preferidos del mercado español, no por nada ha sido la grúa elegida en los Premios Movicarga del 2019 como la mejor grúa hidráulica articulada, por lo que los clientes de Palfinger siempre prefieren un modelo de más de 50tm fiable, seguro y preciso.

En esta oportunidad, este modelo ha sido entregado en Sevilla a la empresa Grúas Andalucía, con 54 años de experiencia en el sector de la elevación de carga de grúas, empresa que a lo largo de los años han ido incrementado sus servicios, añadiendo maquinaria de elevación para aumentar su flota con transporte especial, grúas cargadoras, plataformas elevadoras de personal y también grúas autopropulsadas. En 1993 debido a la alta demanda de servicios, Grúas Andalucía abre una nueva delegación en Osuna expandiendo su empresa hacia nuevos horizontes. Hoy día, la empresa sevillana sigue desarrollándose y creciendo, incluyendo cada vez más maquinaria de alto rendimiento y durabilidad como la grúa PK 53002SH de PALFINGER.

El montaje y carrozado de este conjunto, se ha realizado gracias al trabajo en equipo entre PALFINGER Centro de Montaje Madrid - CMM (antiguo Elesa) y Grúas y Camiones Andalucía (Grucan), concesionario oficial PALFINGER en Sevilla, y además, con la colaboración del Grupo Cica debido a la gestión del camión Scania.





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

PALFINGER Ibérica agradece a Grúas Andalucía la confianza depositada en la marca y desea larga vida a esta espectacular máquina.

La grúa PK 53002SH F cuenta con un momento de elevación de 45 mt, con un alcance máximo con Fly-Jib de 30,1m horizontalmente, giro continuo con 1 motor reductor, mando por radio PALcom P7 y cesta de trabajo BB042 con normativa EN280 validada, todo este equipamiento sobre camión Scania P370 6X4.

La nueva grúa hidráulica articulada PK 53002SH de Grúas Andalucía cuenta con los siguientes sistemas de asistencia PALFINGER para un mayor rendimiento:

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

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

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

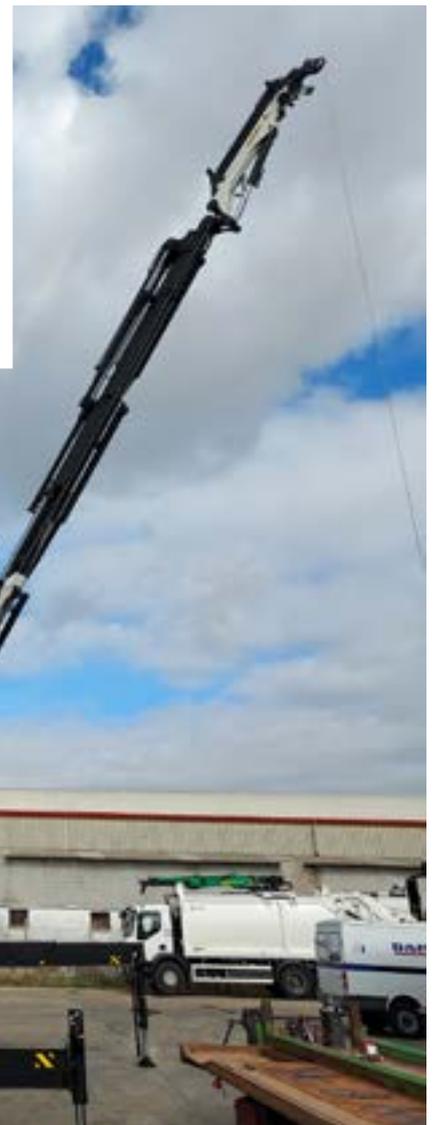
**SOFT STOP:** El dispositivo Soft Stop, es una amortiguación electrónica de fin de carrera. Se encarga de frenar suavemente todos los movimientos de la grúa antes de alcanzar el tope final mecánico. Así pueden evitarse los movimientos bruscos y que golpee la carga en los movimientos pendulares protegiendo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

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

**PALFINGER CONNECTEC**

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

**LA GRÚA PK 53002SH F CUENTA CON UN MOMENTO DE ELEVACIÓN DE 45 MT, CON UN ALCANCE MÁXIMO CON FLY-JIB DE 30,1M HORIZONTALMENTE, GIRO CONTINUO CON 1 MOTOR REDUCTOR, MANDO POR RADIO PALCOM P7 Y CESTA DE TRABAJO BB042 CON NORMATIVA EN280 VALIDADA, TODO ESTE EQUIPAMIENTO SOBRE CAMIÓN SCANIA P370 6X4.**



# ALKORA

## GRUPO VERSPIEREN

Asegurando el  
Garantizando

# 25

[Pinche para ver el video](#)

# Aniversario

Julio de Santos, Presidente Ejecutivo de Alkora

## Alkora cumple 25 años

Alkora ha celebrado su 25º aniversario en el Palace, rodeado de muchos empresarios del sector de los seguros en España.

Con el eslogan: “Asegurando el presente, Garantizando el futuro”, proyectaron un interesante video, presentado por Alicia de Santos, y con la bienvenida de Julio de Santos, Presidente Ejecutivo de Alkora y Carlos Real de Asúa, Consejero Delegado de Grupo Alkora.

Perteneciente al grupo francés Verspieren, Alkora es una de las corredurías de seguros más importantes de España, con más de 30.000 clientes, 170.000 pólizas, 200 millones de euros de facturación en primas. Cuenta con 7 oficinas y 150 profesionales.

Su lay motive: El servicio al cliente. Dieron las gracias a todos sus clientes por la confianza y por su apoyo durante estos años.

El Grupo Alkora en maquinaria es uno de los principales brokers, teniendo en cartera a casi todas las empresas de alquiler de España. Isidoro Beltrán, Mariano Corrales y mi gran amigo Francisco Andrés, junto con todo su equipo, son un grupo de élite en el sector de seguros en maquinaria.

Ha sido un honor compartir este 25 aniversario con vosotros, espero que podamos celebrar muchos aniversarios juntos.

FUERZA Y HONOR.

**Por Macarena García**  
Directora Movicarga



Alicia de Santos



# TVH inicia una nueva etapa en la Península Ibérica

TVH, una de las grandes multinacionales del recambio, anuncia importantes cambios en España y Portugal, con la creación de TVH Parts España y TVH Portugal y el mantenimiento de la reconocida marca Bepco.

Durante el año 2022 y mediados del año 2023, la compañía va a reorganizar su estructura empresarial en España y Portugal, y su estructura operacional.

Los cambios empezaron en Portugal, en el mes de junio, con la creación de TVH PORTUGAL como consecuencia de la compra de las empresas EMPILHAPECAS, HIPERMACICO y PNEUMP. Desde TVH PORTUGAL se empezó a dar servicio a una pequeña cantidad de clientes en Portugal, desde las bases de Oporto y Lisboa, aunque el grueso de la facturación se seguía haciendo desde Bélgica para los clientes industriales.

El 28 de noviembre, BEPCO IBERICA SA va a pasar a ser TVH PARTS ESPAÑA SA, y va a seguir atendiendo a los clientes de España y Portugal como hasta ahora, bajo la marca TVH, pero manteniendo la marca comercial BEPCO dentro de TVH como otras marcas del grupo, CAM, TOTAL SOURCE...

A lo largo del año 2023 los clientes agrícolas de Portugal se traspasarán a TVH PORTUGAL, lo mismo que los clientes españoles de TVH PARTS NV pasarán a ser clientes de TVH PARTS ESPAÑA SA.

No cambia la atención comercial, ni la telefónica, ni la logística, sólo cambia la estructura empresarial para atender a todos los clientes portugueses de una empresa portuguesa, y a todos los españoles desde una empresa es-



pañola, ambas propiedad al 100% de TVH PARTS NV, la empresa matriz.

## PROYECTOS

TVH quiere que la reorganización acometida a lo largo de 2022 a nivel interno sirva para poner las bases para el crecimiento de los próximos años. Además de la estructuración jurídica, ha cambiado las instalaciones

de Santiago de Compostela para poder duplicar las referencias en stock y ser más rápidos y eficientes en las entregas, la delegación de Badalona también ha duplicado su capacidad de referencias en Stock, mientras que la delegación de Sevilla ha ampliado las instalaciones hasta alcanzar las 14.000 nuevas referencias. En Sevilla y Santiago, además, se han instalado paneles solares, precisamente como reflejo de su compromiso con la sostenibilidad, uno de los pilares de TVH.

La nueva TVH Portugal cuenta con dos delegaciones de la parte industrial, situadas en Lisboa y Oporto, desde las que esperan poder empezar a dar servicio para la división agri a lo largo de 2023.

## TIENDA ONLINE

La integración empresarial también afectará al negocio online, clave en el presente y el futuro de TVH. 2023 será un año muy importante, con cambios encaminados a disponer de una sola plataforma e-commerce para todos los productos del grupo.

En estos momentos, la parte industrial y de construcción tiene su propia web de venta, mientras que BEPCO tiene su plataforma de venta diferente. En una primera fase se implementarán mejoras en ambas por separado, y se irán unificando en formato y en usabilidad, para después integrarse. Mientras culmina el proceso, los clientes pueden registrarse en cualquiera de las dos plataformas.



# Nace Afupro, la Asociación Europea de Futuros Profesionales

Los profesores de formación profesional del IES Humanejos, con el espíritu de dar visibilidad a la F.P. y a esos jóvenes que se han embarcado en la Formación Profesional, han creado esta Asociación con el objetivo de asegurar un futuro para todo aquél joven que se esté preparando.

El Instituto IES Humanejos trabaja estrechamente con nuestro sector, y tiene bastantes estudiantes haciendo prácticas en empresas del sector.

Jesús de Lara, es el secretario de AFUPRO, nos explica el por qué de esta Asociación: “Está asociación es creada por profesores de formación profesional del IES Humanejos, con el espíritu de dar visibilidad a la F.P. a la sociedad en general y a las empresas en particular. Nuestras líneas de trabajo son crear vínculos entre los centros de enseñanza como base de la formación y las empresas como receptoras de un alumnado de calidad, preparado para cubrir la demanda de



técnicos cualificados en los distintos sectores. Esto se basa en crear y coordinar, colaboraciones de formación entre empresas, profesorado y alumnado, conociendo las tecnologías del sector y sus necesidades específicas”.

Otra línea es crear un concurso a nivel nacional entre centros de enseñanza, en concreto con electromecánica de maquinaria,

en el que se demuestren las habilidades de los alumnos en el desarrollo de distintas pruebas y diagnósticos. Para ello, el IES Humanejos está en contacto con las principales asociaciones del sector como ANAPAT, AECE, ANAGRUAL, y con ELEVA, para tener un punto central de coordinación con todas ellas.

“Por último y no menos importante, señalar a Macarena García (Movicarga) que, aunque sin acto oficial es nuestra madrina, ya que sin ella que nos impulsó y animó en todo momento y nos dio a conocer al sector, no sería posible esta aventura”, agregan Jesús de Lara.

**MOVEX**  
A TIME MANUFACTURING COMPANY

**SU EXPERTO EN PLATAFORMAS ELEVADORAS**

CALIDAD · ROBUSTEZ · SERVICIO



## Construyes! Liderazgo digital y sostenible

Los días 29 y 30 de noviembre de 2022 se ha celebrado en Madrid la V edición del congreso CONTRUYES!, un referente en materia de innovación tecnológica en construcción y maquinaria. El lema elegido para esta nueva edición «Liderazgo digital y sostenible, construyendo para las personas y el entorno» ha sido el eje central de las charlas y mesas redondas que se han llevado a cabo.

Para aquellos que se lo hayan perdido, les aconsejo que se lean todo lo que les caiga sobre este Congreso, ya que puede ayudarles sobremanera en su empresa y en su estrategia empresarial futura. Para próximas ediciones, una vez que lo anuncien, haceros un favor y acudir a este Congreso de Construyes! Porque en pocos sitios he encontrado tanto nivel reunido en un sólo foro.



Felicidades a ANMOPYC (Asociación Española de Fabricantes de Maquinaria para Construcción, Obras Públicas y Minería), CNC (Confederación Nacional de la Construcción), ITAINNOVA (Instituto Tecnológico de Aragón), PTEC (Plataforma Tecnológica Española de Construcción), y SEOPAN (Asociación de Empresas Constructoras y Concesionarias de infraestructuras), por este gran congreso.

El segundo día, fabricantes, distribuidores y alquiladores de maquinaria debatieron sobre el futuro de la industria de la maquinaria de construcción. El sector de la construcción demanda cada vez más máquinas inteligentes que mejoren la productividad del trabajo, lo hagan más fácil y eficiente, pero que al mismo tiempo sean seguras y respetuosas con el medio ambiente. Cada uno de ellos ha presentado las tecnologías para afrontar este reto de forma global, desde la planificación y el análisis de la estrategia de las empresas. Se puso de manifiesto el hecho de que una máquina del año 2000 contamina lo mismo que 47 máquinas ahora.

**Con el título “Hacia la maquinaria inteligente, sostenible y climáticamente neutra”, esta mesa redonda ha estado compuesta por fabricantes y LoxamHune, el mayor alquilador de maquinaria de España:**

**José Antonio Nieto.** Director General en PUTZMEISTER  
**Miguel Ángel Ruiz.** Global Engineering and Development Head en HIMOINSA

**Ignacio Lanzadera.** Gerente de Desarrollo de Negocio en JCB MAQUINARIA

**Javier Militino.** Responsable de Marketing en COMANSA

Oscar Vicente. Director de Postventa Máquinas y Operaciones en FINANZAUTO

**Luis Ángel Salas.** CEO de LOXAMHUNE

Y ha sido moderada por **Sergio Serrano.** Director Técnico. ANMOPYC

Todos pusieron de manifiesto, sobre todo, la necesidad de que el sector pueda contar con un plan renove de maquinaria para poder acceder de una manera más fácil a toda la innovación y tecnología que están llevado a cabo los fabricantes. Al igual que a la incongruencia de que no se exija en las obras maquinaria más sostenible, cuando todos los gobiernos proclaman la carrera hacia la sostenibilidad.

A la pregunta de Sergio Serrano de cuáles son los factores fundamentales a tener en cuenta a la hora de llevar a cabo una estrategia empresarial teniendo en cuenta la transformación ecológica, José Antonio Nieto, Director General en PUTZMEISTER, tuvo claro que toda innovación que presentes al cliente tiene que ser para ayudarle a mejorar, “que no sean procesos muy complicados, que los cambios en el producto pueden cambiar sus procesos. Como fabricante les tenemos que ayudar a integrar esas ventajas y cambios. Hay que ir poco a poco para convencer al mercado, hacerlo paso a paso. Hay que convencerlos, practicando con el ejemplo y llevándolos de la mano”.

Respecto a los pasos que dar para ser una empresa digital, Luis Angel Salas, CEO de LoxamHune, tiene claro que la estrategia digital primero es un ecosistema en sí mismo.

No eres más digital porque creas unas líneas de negocio digitalizadas y cada una funciona de manera independiente, tiene que estar todo unido para que se mejore la eficiencia de la empresa. “No se trata sólo de tener máquinas geolocalizadas, sino de integrar los procesos digitales, de incrementar los canales de captación del cliente, de tener programas tanto a nivel comercial como de taller. LoxamHune empezó su digitalización hace 10 años teniendo todas las comunicaciones en la nube. Ha sido un proceso de 10 años en los que nos hemos dado cuenta que es fundamental apostar por esa digitalización siempre y cuando sirva a la eficiencia de la empresa. Nosotros llevamos muchos años para llegar al nivel donde estamos, nos hemos enfrentado a retos, por lo que es importante empezar con pequeñas cosas. Ahora mismo tenemos digitalizados todas las áreas, comercial, maquinaria, talleres, un sistema de repuestos automático, etc., y eso nos da unos datos que analizamos para mejorar esa eficiencia de la que hablaba”, explicó el Sr. Salas.

Sergio Serrano apuntó cómo en los últimos 5 años hemos visto el lanzamiento de nuevos modelos de máquinas altamente avanzadas, y





preguntó a Oscar Vicente, Director de Postventa Máquinas y Operaciones en FINANZAUTO, qué cambios ha llevado a cabo Caterpillar en cuanto a digitalización y sostenibilidad.

El Sr. Vicente explicó que en los últimos 5 años, la mayor tendencia se ha centrado en la integración de sistemas. “Hasta hace 5 años, los fabricantes hacían sistemas que ayudaban al cliente, ahora se experimenta un camino hacia la integración de esa maquinaria, ya no existen máquinas independientes, los controles de producción se integran con otras máquinas, a niveles más altos, todos los sistemas en los próximos dos años se encontrarán en un único HUB donde los clientes podrán comprar, planificar mantenimientos, pedir repuestos, etc., es decir, una integración mayor de sistemas. Caterpillar lleva 6/7 años digitalizado, todo se hace a través de interfaces. En la parte de sostenibilidad, se han presentado tres prototipos eléctricos, que demuestran que Caterpillar va hacia la electrificación, incluso hay modelos eléctricos desarrollados por los propios distribuidores del norte de Europa, porque allí la demanda es mayor. Se ha presentado también el primer prototipo de camión minero totalmente eléctrico.”

Destacó la necesidad de que esta maquinaria eléctrica vaya de la mano de un plan renové, porque lo costes son importantes.

Dio un dato muy interesante: Caterpillar en los últimos 7 años ha invertido dos millones al día en I+D. Como ejemplo de sostenibilidad y los cambios paulatinos que van haciendo, puso como ejemplo el cambio de cajas de cartón de los repuestos por unos contenedores reutilizables.

Siguiendo con el tema de la digitalización, Ignacio Lanzadera. Gerente de Desarrollo de Negocio en JCB MAQUINARIA, explicó que digitalización no es solo geolocalizar, sino dar un buen uso a la geolocalización. Puso dos

ejemplos, uno el del empresario autónomo con dos máquinas nuevas, tienen las máquinas geolocalizadas, una tijera eléctrica que está geolocalizada. Este autónomo ya es capaz de saber el consumo de gasoil, o incluso de saber si existe un consumo excesivo de combustible, Ya que una máquina gasta de 5/6 litros/hora, si de repente una garrafa se lleva 30 litros, aparece aviso de robo de gasoil.

Para las empresas grandes la geolocalización y los datos que se obtienen puede ayudarle a reducir tiempos de espera en caso de avería, prevenir y realizar mantenimientos preventivos o incluso tarificar diariamente como hacen ya en el norte de Europa, que su jornada es de 8 horas y lo que salga de esas 8 horas, se tarifa más caro. Teniendo una máquina geolocalizada, esto lo puedes llevar a cabo si se exceden las horas.

Explicó que en cinco años, en motores hemos pasado de etapa 3b a Stage V. Anunció que queda una etapa más, la Etapa 6 (en 2028), que permitirá a los usuarios conocer cual es su emisión de gases, enfocado a medir la huella de carbono.

JCB en sostenibilidad ha dado un salto brutal, cuentan con equipos eléctricos y prototipos de hidrógeno. Es cierto que el valor de adquisición es muy superior a equipos diesel, por lo que al igual que todos los componentes de la mesa redonda, pidió un plan renové, ya que los avances que se están llevando a cabo son por parte de esfuerzos privados de inversión. JCB, en 12 meses, ha invertido 100 millones de libras en I+D en digitalización y sostenibilidad.

Miguel Ángel Ruiz. Global Engineering and Development Head en HIMOINSA, por su parte, dijo que a los que nos apasiona el desarrollo de producto y especialistas en innovación, vivir esta época es un sueño hecho realidad. “Himoinsa está liderado por el pro-

ducto, se basa en el valor y no en el precio. Queremos que nuestros hijos y nietos se encuentren un mundo mejor, por ellos estamos realizando inversiones muy fuertes y apostando aprovechamiento de mix de energía, las baterías y energías renovables. Nuestro objetivo es poner a disposición un producto que aporte mucho valor, en 2023 estrenamos una fábrica dedicada a productos basados en baterías, con 50 personas. Esta nueva línea de negocio va destinada a toda esta transformación sostenible”.

Javier Militino. Responsable de Marketing en COMANSA, destacó la hoja de ruta marcada por Comansa para la transformación digital de las grúas. Diferenció entre la Digitalización de procesos y la Digitalización de Productos.

Comansa, desde 2018, comenzó a digitalizar sus productos, con proyectos transformadores, por el bien de sus clientes, como el proyecto de gestión de flotas, un hardware se geolocalización, que da datos muy importantes para todo tipo de personas de la obra y para constructiva. Estos datos permiten tener un mayor conocimiento de la flota de grúas del cliente.

Destacó la importancia de dar valor añadido a esos datos, no sirve captar datos sin analizarlos. Se trata de hacer la vida más fácil al cliente.

Ellos se encuentran con clientes que sí que valoran ese análisis de datos y lo utilizan para mejorar los procesos, pero otros simplemente los utilizan para realizar los mantenimientos preventivos.

“Anticiparnos de manera productiva y preventiva es fundamental. Cuando una grúa torre para, la obra se para”, explicó el Sr. Militino.

Desde Comansa han desarrollado Modelos BIM en 3D y están trabajando en 4D y 5D. Así como trabajando en una grúa más electrónica que eléctrica, convertir voltios en minivoltios, hacer una máquina más sostenible y más asequible.

Otro de los proyectos es el control autónomo de la maquinaria, puesta a medio/largo plazo, y se están dando pasos en control asistido de grúas, tener más ojos de los que tiene el operador, monitorizar el entorno en tiempo real y facilitar la vida al operador

Un operario en la cabina o en el suelo, puede estar en la oficina, con un control absoluto, es una tendencia, es una realidad del mañana.

Por último, puso de manifiesto la importancia de la formación, que el producto digital, se acompañe con una formación a clientes y distribuidores.

En la siguiente ronda de preguntas, Sergio Serrano preguntó cómo de fácil o difícil está siendo las implantaciones de las nuevas tecnologías en sus empresas.

José Antonio Nieto. Director General en PUTZMEISTER explicó que hay dos posturas, la de los jóvenes, mucho más receptivos,



# 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.



que incluso demandan esa nueva tecnología y demandan el siguiente paso, y los menos jóvenes, que a veces lo afrontan con miedo.

La solución es la formación. Como ejemplo, explicó que la puesta en marcha de máquinas ha pasado de 3 días a un poco más, sobre 4 o 5 días, por la formación que se hace, y se acompaña de seguimiento. Es importante formar para que se saque partido a toda la tecnología que lleva implantada la nueva maquinaria.

A la pregunta de cómo pueden los fabricantes ayudar a reducir las emisiones de dióxido de carbono y como conseguir ese cero emisiones, Ignacio Lanzadera, de JCB dijo que el potencial es brutal. Construcción y agricultura suponen un 20/25% de las emisiones totales, en su opinión, si se renovase la maquinaria obsoleta, ya que el parque de maquinaria español está envejecido, ese 20/25% se reduciría sobremanera. Un alto porcentaje de la maquinaria en España tiene más de 10 años, según el Sr. Lanzadera.

Apuntó la incongruencia de ciudades que exigen solo entrada de vehículos no contaminantes, pero no marcan los mismos criterios para la maquinaria.

Ahora la tendencia parece que el hidrógeno es la gran apuesta. JCB está trabajando en ello. Pero sobre nuevas tecnologías del futuro, aseguró que en 27 años seguramente veremos tecnologías que hoy en día no existen.

En el camino a la transformación sostenible, Miguel Ángel Ruiz. Global Engineering and Development Head en HIMOINSA reiteró la necesidad de aprovechamiento de mix de energías, no a una única tecnología, por ello, la nueva fábrica para 2023.

Himoinsa está trabajando para ofrecer tres tipologías de producto:

- Una batería que acumula energía que se genera en momentos que no se necesita y luego se consume.
- EHR generator, un sistema de generación que pretende ser más eficiente que el grupo electrógeno.
- MCS pretenden ser un hub, estaciones móviles de recarga que se ocupen de recargar todos los equipos dentro de una obra. Cuando se acabe la energía, este hub, mobile charging Station, se ocupará recargar toda la maquinaria eléctrica.

En cuanto a que las empresas sean más sostenibles, LoxamHune es un ejemplo de empresa que sí que mide la huella de carbono, y la compensa.

Como explicó Luis Angel Salas, CEO de LoxamHune, el sector del alquiler de maquinaria tiene un impacto sobre la huella de carbono. En su estrategia por ser sostenible, LoxamHune es la primera empresa de España en alquiler de maquinaria que mide su huella de carbono desde hace 3 años, y ahora la reduce y la compensa. "Somos empresa clima cero, certificada por Naciones Unidas", aseguró el Sr. Salas.

Recordó a los asistentes que en 2023 todas las medianas y grandes empresas en España tienen que medir su huella de carbono".

Como sugerencia, el Sr. Salas explicó que todo lo que no se evalúa, se devalúa, y animó a todos a realizar planes para reducir la huella, para mejorar la eficiencia en la compañía, lo que no se pueda recudir más, hay que buscar maneras de compensarlo.

"En España hay un registro de empresas que miden su huella de carbono de las empresas, y sólo hay 2500 empresas registradas. En el sector del alquiler en España hay 1800 empresas y solo hay una que somos nosotros que lo hace", aseguró.

"No es una cuestión de cara a la galería, está relacionado con la eficiencia de la compañía. Cuando te obligas a valorizar el 80% de tus residuos, acabas siendo más eficaz, llevas a cabo sistemas más eficientes de residuos. Estos datos nos ayudan a valorar el capex. Este año hemos realizado 60 millones de inversiones en maquinaria nueva, 40% en máquina eléctrica, 40% en máquinas con stage V. Estamos incentivando a nuestros proveedores a que midan su huella de carbono, 25 transportistas con los que trabajamos, ya lo hacen", explicó.

Sergio Serrano apuntó que desde la Comisión Europea se quiere potenciar economía circular y que se alargue la vida útil de los productos. En este sentido preguntó a Oscar Vicente, Director de Postventa de Máquinas y Operaciones en FINANZAUTO, sobre los programas de reconstrucción de maquinaria de los que dispone Finanzauto, que dispone de soluciones de reconstrucción de máquinas y componentes, con dos tipos de reconstrucciones: las certificadas por Caterpillar y las reconstrucciones del distribuidor, que permiten tener una máquina prácticamente operativa como el primer día. En la reconstrucción se le acoplan todas las novedades actualizadas, con las innovaciones correspondientes.

Desde Comansa por ejemplo, en vez de reconstrucción de grúas torre que son más antiguas, la mejor opción es la renovación de parque, ya que muchas de las grúas antiguas no están fabricadas para incorporar las nuevas tecnologías.

En cuanto a las barreras que los ponentes encontraban a la digitalización, se encuentran aspectos cómo que los clientes no quieren compartir información con los fabricantes o que falta integración de información entre sectores.

## RESTO DE INTERVENCIONES

En la primera sesión del congreso se abordaron distintos temas de especial trascendencia para el sector de la construcción, comenzando por la situación y perspectivas del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia. El contexto energético actual, los retos medioambientales y el marco de la taxonomía de la UE, han sido también objeto de debate en este bloque. Igualmente, se abordó el problema de la falta de mano de obra cualificada y el papel que tiene la formación para hacer frente a esta situación.

En la segunda sesión se analizaron las tendencias actuales y futuras más disruptivas de toda la cadena de valor del sector, con la participación de ponentes pertenecientes a diferentes entidades, Gran Empresa, Pyme, Startups, empresas tecnológicas, Centro Tecnológicos, Universidades y Asociaciones sectoriales, que presentaron su particular visión y dieron respuesta a todas las cuestiones desde los diferentes perfiles que hay en la cadena de valor del sector construcción.

En la tercera sesión se analizó, desde diferentes perspectivas y a través de los diferentes niveles de la madurez de la tecnología, cómo llega la innovación al sector, desde su ideación hasta su transferencia a las empresas. Participaron representantes con alto posicionamiento en el sector de Universidades, Centros Públicos de Investigación, Centros Tecnológicos sectoriales e industriales.

En la última sesión se desvelaron todas las claves sobre innovación de infraestructuras, dando a conocer los nuevos retos a los que se enfrenta el sector en esta materia. Profesionales de departamentos de Innovación y/o Maquinaria de empresas del sector analizaron la situación actual desde un punto de vista práctico y abordarán los retos a los que nos enfrentamos en el futuro de las infraestructuras.



**RAISING THE STANDARDS**

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

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



Made in Italy



# Euro Auctions, Zaragoza.

## La venta de Noviembre cierra el año con buen inventario, equipos sin usar y muchas pujas

Euro Auctions, Zaragoza, la popular venta de la península ibérica, mostró nuevamente la fuerte demanda por buena maquinaria y un mercado local pujante, enfocado en equipos medianos y ligeros.



La última venta de Euro Auctions de 2022 atrajo a nuevos consignadores locales con máquinas de España y Portugal, además de atraer compradores de toda la región, incluidos compradores del Reino Unido, Irlanda, Italia, Alemania, América del Sur, África y Marruecos.

Con más de 800 lotes pasando por la rampa, el martillo alcanzó ese día un valor de 2.658.406 € y, de nuevo, Internet proporcionó el 66 % de los adjudicatarios, muchos de ellos internacionales, lo que supone una menor actividad online que las ventas anteriores, mostrando que los clientes presenciales están regresando, asistiendo al evento, viendo equipos, de primera mano y luego haciendo una oferta en vivo. La subasta de Zaragoza sigue aumentando en número, venta sobre venta, con un 15% de vendedores vendiendo con Euro Auctions por primera vez. La marca Euro Auctions continúa atrayendo clientes para la venta de España o Portugal con el 75% de los consignadores del país de origen.

### Estadísticas destacadas de esta venta:

• Valor de Total Martillo	€2,658,406	
• Ventas en Línea	66% - €1,759,225	
• Precio Promedio por Lote	€3,226	
• Compradores en Línea	84%	
• Nuevos Compradores	15%	
• Mejores 5 países pujadores		
1) Spain 2) Portugal 3) UK 4) Romania 5) Poland		
• Mejores compradores por Region		
Europa	€2,584,806	97.60%
Oriente Medio	€41,750	1.58%
América del Sur	€15,250	0.58%
África	€5,500	0.21%
Reino Unido e Irlanda	€1,100	0.04%

### ERNESTO ANTÓN, GERENTE DE VENTAS DE EURO AUCTIONS EN ZARAGOZA, ESPAÑA, REPASA LA VENTA CON SUS PROPIAS PALABRAS

“Esta fue una venta muy sólida para terminar el año. Los precios eran fuertes, había un buen inventario de existencias, había una buena multitud de compradores interesados, los registros eran altos con pujas energéticas. Las tres últimas ventas en Zaragoza han superado las ventas de años anteriores, y esta última venta de 2022 no es una excepción. Los registros de licitadores se realizaron en toda Europa, con

un notable interés adicional de América del Sur, África del Norte, Medio Oriente y Asia. El hecho interesante es que las multitudes están regresando, mientras que las ventas por Internet son fuertes, las pujas en vivo en el día están aumentando.

Habiéndonos establecido como los principales subastadores de Europa, hemos fortalecido la marca y todas nuestras ventas están atrayendo a un público conocedor y profesional. A nuestros compradores les gusta lo que hacemos y pueden reconocer nuestro compromiso de servicio y les apoyamos en su búsqueda de equipos. Además, nuestros proveedores confían en Euro Auctions para obtener el mejor precio por la maquinaria y el equipo que les vendemos. Poder equilibrar estas relaciones y cumplir lo que prometemos es la razón por la cual nuestros clientes son leales a la marca Euro Auctions”.

“Los últimos 12 meses no han estado exentos de desafíos en el sector. Ahora que la economía global siente los efectos de los altos precios de la energía, con tasas de interés en aumento, el conflicto continuo en Ucrania, 2023 presenta más desafíos. Con el potencial de que las empresas pierdan ingresos, así como los altos costos de funcionamiento, las ventas de maquinaria como Euro Auctions presentan grandes oportunidades para recaudar capital, convertir las máquinas en efectivo y poner efectivo a disposición de todos los negocios en el sector de plantas y maquinaria. Los operadores pueden comprar nuevas existencias, vender parte de su flota y convertir las máquinas en liquidez muy necesarios para el crecimiento y la consolidación del negocio”.



**PRECIOS FUERTOS – LOS FAVORITOS DE ERNESTO ANTON**

Ernesto Anton, de Euro Auctions enumera sus principales compras en esta venta.

	Precios Venta €
<b>RODILLOS</b>	
2013 Hamm H176/3520HT Rodillo Vibrante	39,000
Ammann ASC70 Rodillo Vibrante	20,000
2011 Bomag BW100AD-4 Rodillo Doble Tambor	8,750
<b>DUMPERS</b>	
2010 Wacker Neuson 6001 Dumper Giratorio, Cabina	14,500
Piquersa HG625 Dumper	4,250
2013 Ausa D150AHG Dumper Giratorio, ROPS	7,750
<b>MANIPULADORES TELESCÓPICOS</b>	
2010 Manitou MRT2150 Manipulador Telescópico Giratorio	58,500
2008 Manitou MT1436 Manipulador Telescópico	26,500
2012 Dieci 175 Turbo Powershift Manipulador Telescópico	15,000
JCB 535-95 Powershift Manipulador Telescópico, Cazo y Pinzas	20,500
2011 Manitou MT732 Turbo Manipulador Telescópico	27,000
2008 JCB 520-40 Manipulador Telescópico	16,000
<b>RETRO EXCAVADORAS</b>	
0153 - 2013 JCB 3CX Retroexcavadoras	38,000
JCB 1CX Retroexcavadoras	14,500
<b>CARRETIILLAS ELEVADORAS TODO TERRENO</b>	
2008 Manitou M26-4 4WD Carretillas Elevadoras Todo Terreno	14,000
Manitou M26-4 4WD Carretillas Elevadoras Todo Terreno	11,000
Manitou M26-4 4WD, Carretillas Elevadoras Todo Terreno	12,000
Manitou MH20-4 Carretillas Elevadoras Todo Terreno, Mástil Triple	12,500
Manitou MSI 35 Carretillas Elevadoras Todo Terreno, Mástil Triple	11,750
2005 Agria TH15-16HSTA Carretillas Elevadoras Todo Terreno	9,750
<b>6T EXCAVADORAS</b>	
2014 Volvo ECR88D Cadenas de Goma	26,500
2014 JCB 85Z-1 Cadenas de Goma	24,000
0233 - 2013 Yanmar VIO80-U Cadenas de Goma	27,500
2008 Volvo ECR88 Cadenas de Goma	17,500
2009 Takeuchi TB175 Cadenas de Goma	18,000
<b>MINI EXCAVADORAS</b>	
2016 Yanmar VIO50-U Cadenas de Goma	22,000
2013 Yanmar VIO50-U Cadenas de Goma	18,750
2012 Yanmar VIO50 U Cadenas de Goma	18,500
2013 Volvo ECR48C Cadenas de Goma	17,000
2007 Kubota KX101-3E Cadenas de Goma	13,500
2016 Bobcat E25 EM Cadenas de Goma	17,000
2013 Bobcat E25 EM Cadenas de Goma	13,000
2014 Volvo ECR25D Cadenas de Goma	15,500
2012 Yanmar VIO25-4 Cadenas de Goma	15,000
2011 Yanmar VIO25-4 Cadenas de Goma	14,000
2008 IHI 25NX2 Cadenas de Goma	10,500
0209 - 2022 JPC HT12 Cadenas de Goma	4,500
2022 JPC PC10 Cadenas de Goma	4,000
<b>ELEVACIÓN</b>	
2008 JLG 1930 Plataforma Elevadora, Tijera	3,500
Genie GS1932 Plataforma Elevadora, Tijera	3,000
JLG 800AJ Plataforma Elevadora	15,000
2008 Genie S-45 Plataforma Elevadora	9,500
2011 Genie Z45/25 Plataforma Elevadora	14,000
2010 Manitou 160 ATJ Plataforma Elevadora	12,500
2009 Haulotte HA16PX Plataforma Elevadora	14,000
2006 Haulotte HA16PXNT Plataforma Elevadora	10,000
Haulotte HA16SPX Plataforma Elevadora	12,500
2008 Haulotte HA15IP Plataforma Elevadora	12,500
JLG 510AJ Plataforma Elevadora	14,500
2008 Manitou 150AETJC Plataforma Elevadora	9,500

**¡OBTENGA MEJORES PRECIOS POR SUS MÁQUINAS EN 2023!**

Los vendedores a menudo preguntan al personal de Euro Auctions: "¿Cómo puedo obtener mejores precios para mi maquinaria?" Vender una excavadora o un bulldozer no es diferente a vender su automóvil. Siempre limpiaría su automóvil antes de venderlo y ciertamente no compraría un automóvil que pareciera haber tenido una vida difícil. Por lo tanto, el consejo de Euro Auctions es "prepara tu máquina para la venta en una subasta y siempre ganarás más dinero".

Cuando los compradores ponen máquinas a trabajar inmediatamente, desde la subasta, lo último que quieren son grandes facturas de taller. Entonces, aquí hay siete consejos simples para asegurarse de que su máquina sea una de las mejores para su tipo en una subasta y se venda bien. Si bien estas recomendaciones pueden parecer obvias, muchas máquinas llegan a Euro Auctions con poca preparación para la venta.

Aquí van 7 Pasos Sencillos que Ernesto Anton recomienda para hacer que sus equipos alcancen mejores precios de venta en las subastas.

- **Limpieles:** Lava tu máquina a chorro antes de venderla, ya que una máquina limpia es una máquina honesta que no tiene nada que ocultar. La suciedad oculta daños en la carrocería, daños en las orugas y el tren de rodaje, fugas de aceite, raspaduras e incluso una manipulación más grave de las placas VIN. La pintura puede no ser la mejor, pero una buena máquina, sólida y limpia, que ha sido cuidada, siempre se venderá mejor que una máquina sucia.
- **Neumáticos:** asegúrese siempre de que la máquina que vende (si tiene ruedas) tenga un buen juego de neumáticos. No tienen que ser nuevos, solo en buenas condiciones, preferiblemente con suficiente vida útil para ir a trabajar. Si un comprador debe reemplazar un juego completo en una máquina simple como un volquete JCB 1THT, podría costar entre 2000 y 3000 euros.
- **Fugas:** nadie comprará una máquina que tenga fugas de líquido. Si los latiguillos tienen fugas, esto se convierte en otro factor irritante para un posible comprador, así como en otro costo. Revise las mangueras, asegúrese de que las máquinas estén secas y si una fuga se puede reparar simplemente colocando una manguera nueva, hágalo. Si una máquina tiene una fuga de líquido, los compradores son cautelosos pensando en qué más podría estar mal.
- **Cabina:** ¡limpie el interior de la cabina! Una máquina con una cabina limpia da la sensación de haber sido cuidada. También se sentirá bien al conducir. ¡Nadie quiere sentirse en la suciedad de otra persona!
- **Vidrios:** repare los vidrios agrietados y limpie el interior, asegurándose de que los limpiaparabrisas sean nuevos y funcionen, con sus depósitos llenos de agua. Cuando

realiza una prueba de manejo de una máquina en una subasta, es posible que haya estado en un patio polvoriento y la primera reacción sea bombear los lavaparabrisas y encender los limpiaparabrisas. Si ninguno funciona bien, el parabrisas se manchará, no verá a dónde va, no habrá prueba de manejo y no habrá venta. ¡Euro Auctions considera que una máquina con el cristal limpio y en buenas condiciones pudiera llegar a ganar 500 € más que una con los cristales sucios y agrietados!

- **Luces e Intermitentes:** nuevamente, si las luces e intermitentes no funcionan, están

rotos, los clientes asumirán que el resto de la máquina está también descuidado. Son reparaciones sencillas y económicas, pero dicen mucho de las condiciones generales del equipo. Hágalos funcionar.

- **Cazos y dientes:** si se trata de una excavadora, asegúrese de que la máquina incluya un juego completo de cazos, listos para usar con buenos dientes afilados. Si una máquina está lista para trabajar, ¡está lista para ganar dinero!

La siguiente subasta de Euro Auctions tendrá lugar el día 22 de Marzo en:

Euro Auctions Camino Azarbe 14, 50800 Zuera, Zaragoza, Spain  
Tel: 0348766700 33  
Para registrarse y pujar, visite su web [www.EuroAuctions.com](http://www.EuroAuctions.com)

Para vender equipos y maquinaria en su subasta, contacte con sus gerentes de ventas:

**Ernesto Antón:** +34 6177 35844 / [ernesto.anton@euroauctions.com](mailto:ernesto.anton@euroauctions.com)  
**Paolo Alecci:** +34 6182 84808 / [palecci@euroauctions.com](mailto:palecci@euroauctions.com)  
**Pedro de Pablo:** +34 6337 29970 / [pedro.de-pablo@euroauctions.com](mailto:pedro.de-pablo@euroauctions.com)

## Radalki, S.L. adquiere una nueva máquina Cella a Cintermaq

RADALKI, empresa referente en el alquiler de maquinaria en Castilla León, ha incorporado recientemente a su parque una nueva cesta de brazo telescópico CELA modelo DT-25 sobre vehículo IVECO. Esta es la segunda unidad de este modelo que adquieren.

También cuentan con el brazo telescópico sobre orugas ALMAC modelo JIBBI-1670 EVO.

El brazo telescópico CELA modelo DT-25, que distribuyen en exclusiva en España, es un brazo que alcanza una altura de trabajo de 25 metros y un alcance lateral de 12 m, montada sobre un vehículo IVECO, que se puede conducir con carnet tipo B.

Entre sus principales características destaca:

- Altura máxima de trabajo: 25 m.
- Altura a la articulación brazo: 14 m.
- Alcance lateral: 12 m.
- Alcance negativo: -5 m.
- Carga máxima en cesta: 230 kg.
- Peso equipo: menos de 3.500 kg.

- La cesta de trabajo puede ser sustituida fácilmente por un Gancho grúa homologado que permite mover cargas hasta de 260 kg.

La Estabilización Automática del equipo permite al utilizador realizar la estabilización con seguridad y facilidad en terrenos accidentados.

El Plegado Automático del brazo facilita la recogida del mismo simplificando al máximo la maniobra al utilizador.

El Software 4.0 permite al alquilador tener, en su dispositivo electrónico, la posición geográfica del equipo, limitar el alcance del brazo y facilita la información de funcionamiento: posicionamiento, extensión brazo, peso en cesta...etc.; A su vez permite remotamente conectarse con la máquina para analizar y solucionar cualquier alarma que surja en el equipo.





# 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 Trevezes  
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](http://www.alpesur.com)  
[info@alpesur.com](mailto:info@alpesur.com)

# GAM consigue un préstamo de 35 millones del BEI para electrificar sus flotas de alquiler y distribución de última milla

La financiación del Banco de la UE además impulsará la digitalización de GAM, así como la formación que imparte en su escuela de oficios, Kirleo.

El Banco Europeo de Inversiones (BEI) financiará con un préstamo de 35 millones de euros a la multinacional española GAM (BME: GALQ), compañía especializada en soluciones integrales de maquinaria para la industria, que servirá para apoyar la electrificación de su flota de alquiler y el desarrollo de soluciones de última milla más sostenibles, que lleva a cabo su filial Inquieto.

Además, el crédito permitirá impulsar la digitalización y la evolución de Kirleo, la escuela de oficios de la compañía asturiana, apoyando así la formación y el desarrollo de competencias digitales en la empresa.

Esta financiación es la primera que suscribe el BEI con GAM y cuenta con el respaldo del Fondo Europeo para Inversiones Estratégicas (FEIE), el principal pilar del Plan de Inversiones para Europa.

## IMPULSO AL TRANSPORTE SOSTENIBLE

Con el apoyo del BEI, respaldado por el FEIE, GAM aumentará su inversión en nuevos equipos con una alta eficiencia energética y vehículos eléctricos de última generación que reemplazarán a las últimas unidades de su flota que tienen una mayor huella de carbono. "Una flota más actual, innovadora y eléctrica permitirá minimizar las emisiones de CO2, en lo que la compañía lleva trabajando desde hace varios años", asegura Pedro Luis Fernández, presidente y CEO de GAM.

Además, la financiación facilitará la ampliación de la actual flota de Inquieto, la empresa de GAM de vehículos cero-emisiones para distribución de última milla, de relevancia en las ciudades en el actual contexto del auge del comercio electrónico, y que permitirá avanzar hacia un modelo urbano sostenible.

El proyecto destaca también por su fomento de la economía circular, incentivando el uso de activos de última generación en régimen de alquiler. Con estas inversiones, GAM podrá aumentar la disponibilidad de su flota y conseguir una mayor tasa de utilización media de los equipos de alquiler.

El vicepresidente del BEI, Ricardo Mourinho Félix, ha señalado: "Nos complace firmar esta primera operación del BEI con GAM. Este préstamo contribuirá a la transición energética a través del desarrollo de una economía circular descarbonizada.



Con el apoyo del Fondo Europeo para Inversiones Estratégicas (FEIE), contribuimos a acelerar la financiación del reemplazo de equipos con motores eléctricos y de bajas emisiones de carbono, con el que no solo impulsamos la movilidad sostenible en España, sino que también facilitamos la digitalización del sector y ayudamos a crear empleo".

El comisario europeo de Economía, Paolo Gentiloni, ha indicado que "este préstamo del BEI, respaldado por el Plan de Inversiones para Europa, apoya a una compañía especialmente activa en el sector de la maquinaria industrial como GAM, y es una gran noticia para seguir impulsando la sostenibilidad y la innovación en España y en toda la UE.

No solo permite a la compañía ir un paso más allá en sostenibilidad electrificando su flota de alquiler, también promueve una estrategia de economía circular en el sector fomentando el desarrollo de soluciones y servicios de alquiler. Asimismo, la financiación potencia la formación digital en la compañía, permitiendo que los trabajadores adquieran competencias necesarias para la transformación industrial".

Por su parte, Antonio Trelles, CFO de GAM, ha asegurado que "este préstamo, supone una mejora en la diversificación de nuestras fuentes de financiación, y nos ayudará a acelerar nuestros planes de reducir al máximo las emisiones de CO2 de GAM, una de nuestras prioridades estratégicas. Agradecemos enormemente la confianza del BEI para poder impulsar nuestra estrategia de digitalización y, por supuesto, nuestro compromiso con la sostenibilidad, con la sociedad".

## APOYO A LA DIGITALIZACIÓN Y LA FORMACIÓN TÉCNICA

Las inversiones de GAM afectarán a otras áreas estratégicas de la compañía, digitalizando sus procesos, lo que aumentará su competitividad en el sector. Otra área que se verá beneficiada con este préstamo es la escuela digital de oficios de GAM, Kirleo.

La oferta de formación profesional no reglada que proporciona se verá reforzada a través de herramientas innovadoras, con las que los alumnos tendrán la oportunidad de actualizar sus conocimientos en multitud de áreas de trabajo o de reenfoque su carrera.

Este 're-skilling' y 'up-skilling' de su alumnado mejorará su rendimiento y le permitirá alcanzar conocimiento técnico altamente demandado en el mercado. La potenciación del conocimiento no solo permitirá a GAM retener y atraer talento, sino que también elevará su competitividad.

La implementación de las inversiones tendrá un efecto positivo en el empleo. Según las estimaciones del BEI, se superarán las 100 personas contratadas al año durante la fase de implementación y se crearán 68 puestos de trabajo a tiempo completo.

El préstamo del BEI cuenta con el respaldo del Fondo Europeo para Inversiones Estratégicas (FEIE), el principal pilar del Plan de Inversiones para Europa, y está alineado con el enfoque estratégico de GAM, basado en la innovación y la sostenibilidad.

# Ari Maquinaria Córdoba, S.L. adquiere una nueva máquina Cela a Cintermaq

La empresa cordobesa dedicada a la venta de maquinaria Ari Maquinaria, ha suministrado a su cliente Industrias Larrea una cesta de brazo telescópico CELA modelo SPYDER DT-22.

El brazo telescópico CELA modelo SPYDER DT-22, que distribuye Cintermaq en exclusiva en ESPAÑA, es un brazo que alcanzar una altura de trabajo de 22 metros y un alcance lateral de 9 m.

Es un brazo con una altura de trabajo de 22m., montado sobre sistema de orugas con brazos estabilizadores.

Entre sus principales características destaca:

- Altura máxima de trabajo: 22 m.
- Altura a la articulación brazo: 14 m.
- Alcance lateral: 9 m.
- Alcance negativo: -3 m.
- Carga máxima en cesta: 230 kg.
- Peso equipo: 2.800 kg.
- La cesta de trabajo puede ser sustituida fácilmente por un gancho grúa homologado que permite mover cargas hasta de 260 kg.

La estabilización automática del equipo permite al utilizador realizar la estabilización con seguridad y facilidad en terrenos accidentados.

El plegado automático del brazo facilita la recogida del mismo simplificando al máximo la maniobra al utilizador.

El Software 4.0 permite al usuario tener, en su dispositivo electrónico, la posición geográfica del equipo, limitar el alcance del brazo y facilita la información de funcionamiento: posicionamiento, extensión brazo, peso en cesta...etc.; a su vez permite remotamente conectarse con la máquina para analizar y solucionar cualquier alarma o incidencia que surja en el equipo.



WELCOME TO OUR SIMPLE INSIDE™ WORLD



**EASYLIFT®**  
AERIAL PLATFORMS

**FOR ACROBATIC WORK... BUT IN SAFETY!**



follow us [f](#) [@](#) [in](#) [v](#) [t](#)

# Dos plataformas Multitel Pagliero iluminan la Navidad en Roma

El tradicional árbol de Navidad instalado en Piazza Venezia en Roma fue inaugurado el 8 de diciembre con el encendido de 100.000 bombillas. Con veintidós metros de altura, el abeto se alza frente al Altare della Patria, en una de las plazas más importantes de la 'ciudad eterna', de la que parten cinco calles, entre ellas Via dei Fori Imperiali y Via del Corso. Titocci srl, empresa capitolina especializada en alquiler y venta de plataformas aéreas y obras de construcción, se encargó del montaje. La operación requirió el uso simultáneo de dos plataformas telescópicas sobre camión Multitel Pagliero con una altura de trabajo de 35 y 37,5 metros: una antigua compra, la J335 ALU, y la más reciente MJ375.

Este último está montado sobre un camión de 18 toneladas y tiene un alcance horizontal máximo de 25,80 metros - 22 metros el del J335 ALU - mientras que la rotación continua de 360° de la torreta y el brazo extensible permiten al operador posicionarse con precisión en el área de trabajo. Movimientos suaves y rápidos, nivelación suave, gracias a EVE, la electrónica evolucionada de Multitel Pagliero, que garantiza una extensión fluida de las secciones y la elevación de la pluma en perfecto equilibrio y correcciones inmediatas. Construidos para grandes alturas, los MJ375 y J335 ALU tienen un tamaño que los hace ideales para operaciones urbanas donde el espacio y el acceso son restringidos.



# Transgrúas entrega una FASSI F155A.0.22 a la empresa Politractor

Politractor, S.A. adquiere este conjunto de grúa y portamaquinaria.

La empresa de Les Franqueses del Vallés creada en 1970 cuenta con una amplia oferta de servicios, entre los que destacan los siguientes:

- Venta de carretillas elevadoras de todo tipo, nuevas y usadas.
- Alquiler de carretillas elevadoras y plataformas.
- Servicio Postventa: reparación y mantenimiento.
- Venta de repuestos.

Tras el asesoramiento comercial de Transgrúas por parte de Marta Trenzano, la grúa adquirida fue una Fassi F155A.0.22 de 2 prolongas hidráulicas, mandos bilaterales manuales, una rotación de 390° y limitador eléctrico FX900. Esta grúa se ha equipado con una carrocería porta maquinaria fabricada en colaboración de un carrocerero externo.



## 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

# Transgruma ofrece su nuevo servicio de taller de vehículos industriales multimarca

Transgruma, empresa especializada en el alquiler de maquinaria de elevación de cargas y bombes de hormigón, ofrece a sus clientes su nuevo servicio de Taller multimarca para vehículos industriales. La experiencia adquirida a lo largo de sus más de 30 años de trayectoria en la reparación y mantenimiento de su propia flota de vehículos, aunado a la adquisición de unas nuevas instalaciones equipadas con la más alta tecnología y el respaldo de un excelente equipo de mecánicos especializados, forman parte de las razones de la incorporación de esta nueva línea de negocio, nos comenta Ismael Aguado, Gerente General de Transgruma.



## AMPLIAS Y MODERNAS INSTALACIONES

El pasado mes de octubre la empresa inauguró su nueva sede corporativa, con una superficie de más de 17.000 m<sup>2</sup> y un área de taller equipada con maquinaria totalmente nueva y con tecnología de última generación, que le permiten a la marca poder ofrecer un servicio de taller multimarca para vehículos industriales pesados o ligeros, que formen parte de flotas o sean autónomos.

## TÉCNICOS ESPECIALIZADOS EN REPARACIÓN DE VEHÍCULOS INDUSTRIALES

Cuentan con mecánicos especializados en la reparación de averías en mecánica hidráulica y neumática de vehículos industriales como: camiones grúa (Palfinger, Hiab, Fassi) grúas telescópicas (Liebherr, Demag, Luna, Fassi), bombas de elevación de hormigón (Putzmeister, Cifa, Schwing, Jun-Jin), plataformas elevadoras de personal, retroexcavadoras, hormigoneras, semirremolques, entre otros.

## SERVICIOS QUE OFRECE EL TALLER

El taller ofrece soluciones integrales para el mantenimiento preventivo y la reparación de

vehículos industriales tales como: mecánica rápida (diagnóstico, frenos, cambios de aceite y filtros, embragues y suspensiones), reparación de averías en mecánica hidráulica,





reparación de motores y cajas de cambio, recargas de aire acondicionado, reparación de sistema eléctrico y electrónica, reparación y sustitución de neumáticos, reparación de averías en circuitos neumáticos. Otro de los servicios que ofrece el taller es el de chapa y pintura, reparan todo tipo de abolladuras y golpes gracias a su moderno sistema de bancada para enderezado de chasis o su cabina de pintura para camiones de gran tamaño.

También se incluye en la oferta de servicios, la revisión Pre ITV, con la cual se comprueba que el estado del vehículo sea apropiado, así como inspeccionar y revisar todos los elementos que se analizarán posteriormente en la ITV.

#### EQUIPAMIENTO DE TALLER CON LAS ÚLTIMAS TECNOLOGÍAS

Disponen de una amplia gama de maquinaria de taller totalmente nueva y con tecnología de última generación: bancada de reparación de chapa, sistema de detección de holguras, columnas de elevación para vehículos industriales, desmontadora y equilibradora industrial de neumáticos, cabina de pintura para vehículos industriales, puentes grúa de hasta 20 Tm, foso industrializado de doble rail, entre otros.

Dirección: Calle Palier 58 (Pol. Ind. El Portillo) 28914 Leganés (Madrid)  
Teléfono: + 34 914 987 101  
Email: [gestiontaller@transgruma.com](mailto:gestiontaller@transgruma.com)  
[www.transgruma.com](http://www.transgruma.com)



NUEVO SERVICIO

# TALLER DE VEHÍCULOS INDUSTRIALES

MULTIMARCA



Más de 30 años  
de experiencia  
en la reparación  
de vehículos  
industriales



PIDE TU CITA



Mecánica rápida  
Hidráulica  
Neumática  
Motores y cajas de cambio  
Chapa y pintura  
Revisión pre ITV

**TRANSGRUMA**  
Taller de vehículos industriales

📍 C/ Palier 58, 28914. Leganés (Madrid)  
🌐 [transgruma.com/taller](http://transgruma.com/taller)  
✉ [taller@transgruma.com](mailto:taller@transgruma.com)  
☎ +34 91 498 71 01

ISO 9001  
ISO 14001  
ISO 45001  
BUREAU VERITAS  
Certification





# PK 200002 L SH

## La grúa Palfinger PK 200002 L SH está conquistando el mediterráneo

Desde su primera aparición en Bauma del 2013, la grúa PALFINGER PK 200002 L SH se ha destacado por ser el producto más grande, de mayor alcance, precisión mejorada, aprovechamiento del área de trabajo y, además, cuenta con un montaje realizado exclusivamente en las instalaciones PALFINGER Mounting Competence Center (MCC) de Lengau, Austria, convirtiéndola en un equipo de elevación con altos estándares y una solución integral ideal para los más exigentes y atrevidos que quieren conquistar las alturas.

Hasta la fecha, PALFINGER Ibérica ha distribuido 6 unidades de grúas PK 200002 L SH por toda la Comunidad Autónoma de Cataluña y 1 unidad en la Comunidad Valenciana, conquistando poco a poco el mediterráneo español y ofreciendo siempre las mejores demostraciones de alcance en altura hidráulica con aproximadamente 50 metros. Para el 2023 se prevé la adquisición de 5 nuevos equipos que serán distribuidos alrededor del territorio nacional.

Recientemente, Equipdraulic, Delegación PALFINGER en Cataluña, ha entregado en Barcelona 2 unidades a sus clientes más representativos, Salvador Grues i Transports y Rayo Amarillo, respectivamente, permitiendo ampliar su flota con la grúa más grande de PALFINGER, equipada especialmente con las siguientes especificaciones técnicas:

### **SALVADOR GRUES I TRANSPORTS:**

Grúa PK 200002 L SH G de 8 prolongas hidráulicas (G), Fly - JIB PJ 300L F de 7 prolongas hidráulicas y Jib PJM020 de 2 prolongas manuales que permite un alcance horizontal de 50 m y hasta 55 m de altura de elevación.

Adicionalmente, también cuenta con el adaptador multifuncional o MFA que además de conectar el Jib manual, permite conectar la ces-

ta homologada PALFINGER BB042 con normativa EN280 para uso de hasta 2 personas.





mite el High Performance Stability Control System, permite aprovechar al máximo la potencia de elevación. También puede emplearse la grúa en circunstancias de espacio limitado.

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

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

**WEIGH:** Permite a los operadores de grúa pesar la carga directamente con la grúa, como en una báscula, obteniendo así una vi-

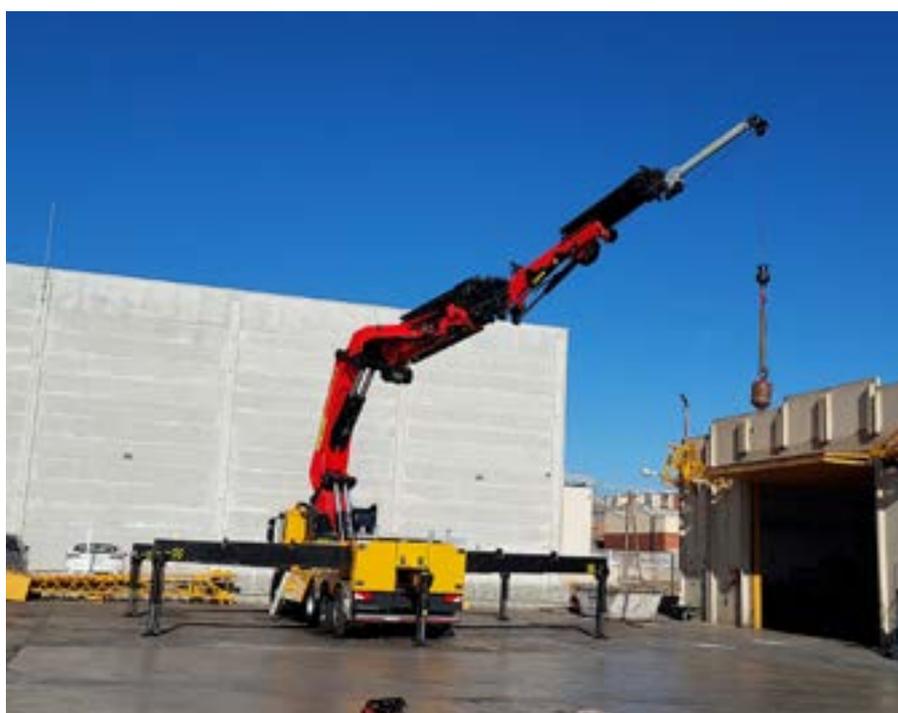
## RAYO AMARILLO

La Grúa PK 200002 L SH G de Rayo Amarillo, consta de de 8 prolongas hidráulicas (G), Fly - JIB PJ 300L F de 7 prolongas hidráulicas y Jib PJM020 de 2 prolongas manuales que permite un alcance horizontal de 50 m y hasta 55 m de altura de elevación. Adicionalmente, también cuenta con el adaptador multifuncional o MFA que permite conectar el Jib Manual PJM020 otorgando hasta 5 m adicionales de mayor alcance para las maniobras que antes eran inalcanzables.

Ambos equipos están montados sobre camiones Scania G 500 10x4x6 de 5 ejes y poseen las siguientes funciones de asistencia:

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

**HPSC:** Máximo aprovechamiento del área de trabajo. La posición variable de gatos que per-





sión general de las posiciones a las que se puede llegar.

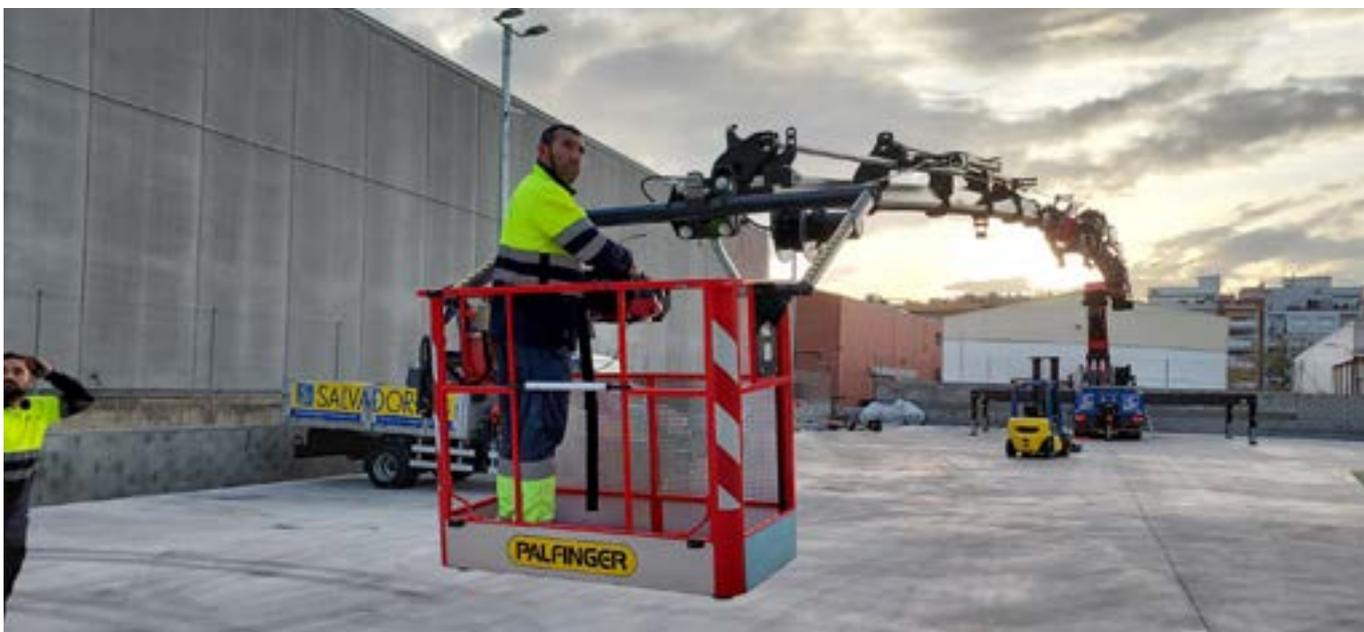
**TOOL:** Permite que varios dispositivos adicionales, que están conectados a través del adaptador multifuncional (MFA), se incluyan en el cálculo del límite de estabilidad.

**PALCOM P7:** Mando a distancia desarrollado por PALFINGER. Este terminal es exclusivo para grúas de carga y cuenta con un diseño ergonómico y moderno. El botón PALdrive situado en el centro y una pantalla a color de gran tamaño permiten una operación sencilla y segura. La estación de carga Inteligente mide el nivel de carga de la batería y la temperatura del área circundante, facilitando el proceso de carga.

**PALFINGER CONNECTEC:**

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

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



**PALFINGER**

## NUEVA GAMA TEC

SIMPLEMENTE INTELIGENTE, MÁS FUERTE  
Y SOBRETUDO MÁS RÁPIDA

#REACHANYTHING



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

# Manitou Group, visión general de la estrategia del hidrógeno

Manitou Group, uno de los referentes mundiales en la manipulación, plataformas elevadoras y sectores de movimiento de tierras, presenta su hoja de ruta para la investigación y el desarrollo de máquinas propulsadas por hidrógeno. Es la oportunidad de presentar el primer prototipo innovador de manipulador telescópico que funciona con hidrógeno verde.

## ACELERACIÓN DE LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA

Con el objetivo de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero en un 34 % por hora de uso de sus máquinas en 2030, Manitou Group ha emprendido un camino ambicioso, en línea con los compromisos de su trayectoria baja en carbono comunicados en enero de 2022 y validados por el SBTi en julio. Tras la reciente electrificación de sus gamas de plataformas todoterreno y manipuladores telescópicos, el Grupo también apuesta por el hidrógeno como alternativa a medio plazo para sus usuarios. Manitou Group quiere ver sus gamas eléctricas y de hidrógeno una al lado de la otra dependiendo de las aplicaciones de cada usuario, con un objetivo de 43% de productos de bajas emisiones comercializados en 2030.

## UN PLAN DE DESARROLLO DEDICADO DE HIDRÓGENO

Manitou Group ha presentado ante periodistas y representantes electos sus nuevas instalaciones para que su plan de desarrollo del hidrógeno sea un éxito. Al equipar su centro de pruebas con una estación de hidrógeno verde, el Grupo ahora tiene los medios para probar su nuevo prototipo de manipulador telescópico. El primer paso de este plan implica garantizar el alcance y la confiabilidad en condiciones reales, mientras se prueba la durabilidad de los componentes. El Grupo basó este primer prototipo en un modelo existente de su gama de máquinas de construcción, capaz de levantar cargas de hasta 14 m. Esta máquina se probará y se enviará a los sitios de construcción a fines de 2023 con el fin de recopilar comentarios valiosos de los usuarios para mejorar este prototipo. Actualmente, el mercado está evaluando dos tipos de tecnología de hidrógeno, a saber, el motor de combustión y la pila de combustible. El primer prototipo del Grupo está construido alrededor de una celda de combustible, pero el Grupo elegirá las soluciones de hidrógeno que mejor satisfagan las necesidades de sus clientes. Michel Denis, Director General del Grupo, explica: "Estamos estudiando todas las tecnologías relacionadas con el hidrógeno en función de las necesidades de los usuarios. Este prototipo es sólo el primer paso. En los próximos meses se desarrollará un segundo prototipo de manipulador telescópico giratorio. Hay muchos beneficios del hidrógeno verde con la producción posible utilizando energía eólica que no tiene emisiones de gases de efecto invernadero. Esto encaja perfectamente con nuestra trayectoria baja en carbono".



Con este primer prototipo, el Grupo demuestra su capacidad de innovar para medir la autonomía de esta nueva energía y ofrecer a sus clientes la solución de hidrógeno que mejor se adapta a sus necesidades, pero sin renunciar al rendimiento. Casi 50 ingenieros y técnicos se dedican a este enfoque, que se lanzó en 2021. Para encontrar una solución innovadora que pueda industrializarse por completo, el Grupo espera contar con el apoyo de las autoridades públicas para desarrollar un ecosistema emergente. Julien Waechter, vicepresidente de I+D de Manitou Group, explica: "El sector del hidrógeno verde se está consolidando gradualmente con la entrada en este mercado de varios jugadores. Todos los mecanismos de ayuda propuestos por los diferentes gobiernos favorecerán la transición al hidrógeno, y acelerarán el desarrollo de la red de distribución y, en definitiva, la reducción de los costes de uso de nuestras máquinas que utilizan esta energía". Con estas nuevas instalaciones, Manitou Group espera ofrecer a sus clientes nuevas perspectivas innovadoras, con un manipulador telescópico 100% impulsado por hidrógeno disponible en el mercado para 2026.

## INNOVACIÓN EN SU ADN

Con más de 350 ingenieros en plantilla, Manitou Group innova constantemente ofreciendo a sus usuarios soluciones de alto valor añadido. Para tener éxito, el Grupo invierte casi 60 millones de euros al año en sus 10 centros de I+D en todo el mundo. La modernización de sus unidades productivas también es fundamental para asegurar esta capacidad de innovación. Así lo demuestra el reciente plan de inversión de 150 millones de euros anunciado para los sitios de producción en EE. UU. y Francia. La fábrica de plataformas de trabajo aéreo más reciente, inaugurada en 2022, ilustra claramente

esta voluntad. Ya se trate de la elección de los componentes, la comodidad del usuario o el accesorio de la máquina, la innovación está en todas partes. Un robot preparador de pedidos autónomo, plataformas todoterreno eléctricas y manipuladores telescópicos 100% eléctricos son ejemplos de innovación. Para apoyar este desarrollo, el Grupo incorpora criterios de RSE comprometidos desde la etapa de diseño para desarrollar máquinas cada vez más duraderas y responsables.

## El primer BladeMAX1000 destino Perú

La empresa peruana Oretrans recibió su Bladelifter más fuerte del mercado, el BladeMAX1000. El equipo fue expuesto en bauma en el stand del Grupo Faymonville.

La empresa Oretrans utilizará este equipo de alta tecnología para proyectos eólicos en Perú y en particular para el proyecto de San Juan de Marcona. El Bladelifter, con una capacidad de elevación de 1.000 mT, permite desplazar incluso las palas eólicas XXL que se utilizan allí por encima de obstáculos y colinas en las estrechas y sinuosas rutas de Perú.

# UNA NUEVA VISIÓN DEL TRABAJO



## **MRT VISION+**

### **Visibilidad**

Una visibilidad excepcional gracias al diseño de la nueva cabina panorámica. Una cabina ultra panorámica sin rejilla en el techo que cumple las normas de seguridad ROPS/FOPS nivel 2 está disponible como opción.

### **Acceso por los 4 lados de la máquina**

Acceso más fácil al suelo del chasis, sea cual sea la posición de la torreta, gracias al nuevo sistema de acceso integrado en los 4 lados de la máquina.

### **TCO mejorado\***

A lo largo del proyecto, integramos su coste total de propiedad para desarrollar máquinas de alto rendimiento, robustas y de coste optimizado.

 **MANITOU**  
HANDLING YOUR WORLD

\* Total coste de propiedad / \*\* incluido el ahorro de diésel

# HVO ahora utilizable en todos los brazos de combustión interna de Haulotte

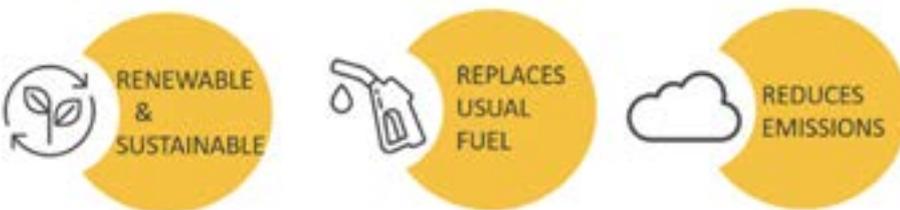
Haulotte, con el fin de mejorar su política ESG y satisfacer las necesidades de sus clientes, ahora se autoriza el uso de HVO (aceite vegetal hidrotratado) en todas las máquinas de combustión interna (CI) de Haulotte.

El cambio de diésel a HVO es una oportunidad para reducir significativamente las emisiones de CO<sub>2</sub>, NO<sub>x</sub> y partículas. Los clientes de Haulotte ahora tienen la opción de llenar su máquina con diésel o HVO100. Este aceite se encuentra principalmente en Europa. Algunos países, como Finlandia y el Reino Unido, han implementado incentivos fiscales para promover este combustible más ecológico.

## ¿QUÉ ES HVO?

El Aceite Vegetal Hidrotratado (HVO) es un combustible renovable y respetuoso con el medio ambiente. HVO está hecho de materias primas renovables de origen 100% sostenible, como residuos y fracciones de grasa residual provenientes de la industria alimentaria, así como de fracciones de aceite vegetal de grado no alimentario. Da como resultado una reducción importante de las emisiones de gases de efecto invernadero durante el ciclo de vida del combustible en comparación con el diésel fósil.

El resultado es un diésel renovable que tiene una composición química similar al diésel fósil. Es totalmente compatible con todos los motores de Combustión Interna de Haulotte.



## ¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS DE HVO?

Combustible de alta calidad sin comprometer el rendimiento del motor

Beneficios ambientales:

- Reducción de CO<sub>2</sub> de hasta un 90 % durante el ciclo de vida del combustible en comparación con el diésel fósil,
- Reducción de las emisiones de partículas hasta en un 33% durante la combustión. El filtro de partículas ve menos demanda y permanece limpio por más tiempo,
- NO<sub>x</sub> reducido hasta en un 6% durante la combustión,
- Se conserva la garantía del fabricante del motor.

## HVO, ¿PARA QUÉ MÁQUINAS?

Todos los motores de Haulotte, incluidos los

extensores de rango, permiten el uso de HVO que cumplen con EN15940\*. Lo que significa que HVO100 se puede utilizar en todas las máquinas Haulotte IC, incluso en las entregadas en el pasado.

\*EN 15940 es una especificación de combustible diésel parafínico estándar europeo que garantiza la calidad del combustible.

## NO CONFUNDAS FAME & HVO

El diésel renovable, o HVO, a veces se confunde con el biodiésel o FAME (éster metílico de ácido graso). Las principales diferencias entre ellos se encuentran en sus composiciones químicas:

El HVO se produce mediante un proceso de hidrotratamiento. El resultado es un combustible con una composición química similar al

diésel fósil. Esta similitud química permite que el diésel renovable se utilice en motores diésel en una concentración de hasta el 100 %, o que se mezcle en cualquier proporción con diésel fósil. No requiere ninguna modificación del motor para ser utilizado.

El biodiésel como FAME tiene una composición diferente al diésel fósil y no pueden sustituirse entre sí. La concentración máxima permitida de un biodiésel FAME en una mezcla con diésel fósil es del 7 %. Una porción de FAME por encima del 7% requiere la modificación del motor.



# ERA da a conocer la previsión de alquiler en Europa

European Rental Association (ERA) pronostica que el crecimiento de los alquileres en Europa será del 4,1% este año, lo que probablemente sea una reducción en términos reales durante 2021 después de tener en cuenta la inflación.

El nuevo Informe Marker de 2022 de la ERA estimó un crecimiento en el alquiler del 7,9% en 2021 a medida que el mercado se recuperó de la pandemia, pero espera una desaceleración este año y el próximo. A pesar de eso, ERA espera que el mercado se mantenga fuerte hasta mediados de 2023.

ERA estimó que la facturación total de alquileres en Europa en 2021 fue de más de 24.600 millones de euros en los 15 países cubiertos por el informe.

ERA dijo: "Hubo un crecimiento en todos los mercados [en 2021], con el Reino Unido, Alemania y Francia conservando la mayor parte del mercado de alquiler europeo, que comprende alrededor del 60% del mercado total.

"Se espera que el mercado se desacelere a un crecimiento del 4,1 % en 2022, en términos nominales, ya que el aumento de los precios de la energía, la inflación y las altas tasas de interés empañan las perspectivas para las empresas y los hogares.

"En volumen, esto podría representar una disminución a partir de 2021 en términos reales, con diferencias entre países según el nivel y el impacto de la inflación. Sin embargo, se prevé que el mercado se mantenga fuerte hasta mediados de 2023".

A más largo plazo, la ERA sigue siendo positiva; "El mercado de alquiler europeo se beneficiará de la incertidumbre económica, ya que el alquiler reemplazará la demanda de maquinaria debido a las crecientes presiones de los precios y los constantes cambios en la tecnología y las regulaciones".

## PLATAFORMA EN LÍNEA

El Informe de mercado de este año está disponible por primera vez en una plataforma basada en la web, S&P Global Connect, que reemplaza el documento PDF habitual de IHS Markit.

Esto hará que el informe sea más fácil de navegar y más accesible, dijo ERA, con informes detallados desglosados por país, así

como para Europa en su conjunto. Luego, los informes se pueden guardar en una sección "Mi conexión" de la plataforma para un acceso rápido en una fecha posterior. Una vista detallada de los datos clave por país también está disponible en la sección "Análisis".

Desarrollado en colaboración con IHS Markit, ahora parte de S&P Global, ERA Market Report es la única fuente de datos en toda Europa sobre el mercado de alquiler de equipos. Contiene información de mercado para los años 2019 a 2024 e indicadores clave, incluida la facturación de alquileres, el valor de la flota y las inversiones.

Para los miembros de ERA, el Informe de mercado de ERA está disponible este año de forma gratuita para brindar más visibilidad a la industria. También está disponible para no socios por 1.200 €.

Para obtener más información sobre el informe, comuníquese con ERA en [era@erarental.org](mailto:era@erarental.org)



# JOFEMESA

## ALQUILER DE MAQUINARIA



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



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

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

**902 220 252**



**LOXAM HUNE**

ESCUDERÍA

# REUNIÓN DE JEFES DE TALLER DE LOXAMHUNE

LoxamHune ha reunido en Port Aventura, en Ferrari Land, a sus Jefes de Taller de todas las delegaciones de España y Portugal, los días 16 y 17 de noviembre.

Pocas empresas, por no decir casi ninguna, invierte en formación como lo hace LoxamHune. En este momento cuenta con 370 mecánicos y su formación es continua. Aparte de la formación dentro de la empresa, han creado un plan de carrera para 30 de sus mecánicos, para que progresen dentro de la compañía, crezcan profesionalmente y puedan avanzar.

Con la Escudería Ferrari como tema de fondo, la escudería LoxamHune lo tiene claro: **SEGURIDAD Y SERVICIO** son las claves para una mejora verdadera y continua. En 2022 LoxamHune ha formado a nivel técnico a más de 150 personas, aparte de la formación propia de la empresa.

Han sido dos días de confraternización, de intercambio de ideas, de análisis de datos, de prácticas con máquinas, de analizar cómo mejorar los procesos, y de premios a tres de sus Jefes de Taller. Durante estos dos días, los técnicos han podido disfrutar de tiempo de ocio y seguir formándose a nivel técnico y profesional.





“

Pocas empresas, por no decir casi ninguna, invierte en formación como lo hace LoxamHune. En este momento cuenta con 370 mecánicos y su formación es continua. Aparte de la formación dentro de la empresa, han creado un plan de carrera para 30 de sus mecánicos, para que progresen dentro de la compañía, crezcan profesionalmente y puedan avanzar.

”



## NOTICIAS DEL SECTOR

El equipo de mecánicos de LoxamHune es un valor añadido, un pilar fundamental para la empresa, la fuerza de élite que permite que las máquinas estén a punto para salir a trabajar.

LoxamHune pone a disposición de sus mecánicos las herramientas más modernas, tanto de diagnóstico como de análisis, para desarrollar su trabajo de forma más efectiva.

La formación continua es esencial en la empresa. Las oportunidades de crecer dentro de la compañía son infinitas si tienes ganas de crecer profesionalmente, no muchas empresas dan esta oportunidad a sus trabajadores.

El plan de carrera de técnicos que han desarrollado, es fundamentalmente un plan de incentivación y mejora, con 30 técnicos este año seleccionados. Un plan de formación a todos los niveles. A los no seleccionados, se les anima a seguir optando a esta formación, a seguir poniendo de su parte para mejorar y a seguir añadiendo conocimiento.

Los Jefes de Taller, divididos por escuderías, trabajaron en equipo para realizar prácticas en diversas máquinas, para implementar los procesos de diagnóstico y análisis, para que los procesos sean más efectivos y para que la mejora sea continua. Trabajaron con su herramienta de diagnóstico JALTEST.

“

**El equipo de mecánicos de LoxamHune es un valor añadido, un pilar fundamental para la empresa, la fuerza de élite que permite que las máquinas estén a punto para salir a trabajar.**

”





Tanto Luis Angel Salas, CEO de LoxamHune, como Francisco Rodríguez, Director de Compras y Director Técnico de LoxamHune, destacaron el valor que aporta cada uno de los técnicos a la compañía y la importancia de diferenciar entre eficacia y eficiencia, donde una empresa lo que tiene que ser es eficiente.

Como decía el Sr. Salas, “lo que no se evalúa se devalúa”, por lo tanto, se analizan todos los datos en cuanto a seguridad, intervenciones, fallos posibles que se han cometido, mejoras futuras, etc.

LoxamHune ha invertido este año casi 60 millones en maquinaria, aparte de la apertura de nuevas delegaciones como Gandía, Cáceres, Vitoria, Gavá, más 4 Leroy Merlin y 2 nuevos Bauhaus.

Su proyecto de e-commerce está cada vez más cercano. Todos estos avances van de la mano de seguir formando técnicos que acompañen este avance. En los últimos seis años, LoxamHune ha invertido más de 10 millones de euros en instalaciones nuevas y mejoras.

Las cifras son impresionantes: Desde 2016 se han realizado 200 millones de inversión de maquinaria. La flota de alquiler tiene 7,78 años de antigüedad, una inversión necesaria para ser competitivos en el mercado y ser cada día más sostenibles, adaptándose a nuevas tecnologías y nueva maquinaria.



## NOTICIAS DEL SECTOR

Como comentó Francisco Rodríguez, “Service es el futuro. Contamos con 74 centros de trabajo, 120 furgonetas a nivel nacional, podemos llegar a todos los sitios. Tenemos la gente preparada para atender multimarca. Si cualquier empresa necesita arreglar sus máquinas, los técnicos de LoxamHune están a su disposición”.

El Sr. Rodríguez les dio un mensaje directo a los Jefes de Taller: “Nuestro objetivo es claro: Mejorar la productividad y dar un salto de calidad para 2023. Las 4 palancas que nos ayudarán a dar este salto cualitativo son:

- Organización
- Gestión de personas
- Eficiencia
- Innovación

Para terminar la Jornada, se premió a los tres técnicos que han destacado por algo a lo largo del año. Este año los premiados han sido Luis Fernández Pérez, de Tenerife; Daniel García de Guadalajara y Roberto Gameiro de Pombal.

“

**Tanto Luis Angel Salas, CEO de LoxamHune, como Francisco Rodríguez, Director de Compras y Director Técnico de LoxamHune, destacaron el valor que aporta cada uno de los técnicos a la compañía y la importancia de diferenciar entre eficacia y eficiencia, donde una empresa lo que tiene que ser es eficiente.**

”





“

El Sr. Rodríguez les dio un mensaje directo a los Jefes de Taller: “Nuestro objetivo es claro: Mejorar la productividad y dar un salto de calidad para 2023.

Las 4 palancas que nos ayudarán a dar este salto cualitativo son:

- Organización
- Gestión de personas
- Eficiencia
- Innovación

”



“

Muchas gracias a Luis Angel Salas, Francisco Rodríguez, Sara Andrade, Sergio Banzos, José Antonio Huertas, Azahara Morales, María Burgos, Eva Vera, y de corazón GRACIAS a todos los jefes de taller de LoxamHune, porque ellos son los verdaderos protagonistas, los que hacen que una empresa como LoxamHune destaque, los que hacen que los clientes se suban a una máquina con total seguridad, los que están entre bambalinas moviendo los hilos para que todos los equipos estén a punto, los que se forman cada vez que llega una máquina y se emocionan hablando de nuevas mejoras que se pueden llevar a cabo. A vosotros, FUERZA Y HONOR.

”

Macarena García, Directora de MOVICARGA.

# JEFES DE TALLER LOXAMHUNE



**Albert Durán - Jefe de Taller en Castellbisbal (Barcelona)**



**¿Qué es lo que más te gusta de trabajar en LoxamHune?**

Lo mejor de estar en esta gran familia es la seguridad que da trabajar en la empresa líder del sector, con continuas inversiones y mejoras tanto en los talleres como en las herramientas de trabajo.

También es muy importante el lado humano, que, aunque parezca que en las empresas grandes quede un poco de lado, aquí se escucha y se atiende a la persona como tal, no como si fuera un simple número.

**Miguel Serrano, Responsable Técnico de Área Sur**



**¿Cómo valoras la evolución del área técnica de LoxamHune en los últimos años?**

Increíble, la inversión en equipos, dotación de quipos y herramientas, mejoras de instalaciones, procedimientos, formaciones, etc. hace que seamos líderes y una gran empresa para trabajar en el sector técnico.

**Alfonso García - Technical Manager de LoxamHune**



**¿Cómo valoras la evolución del área técnica de LoxamHune en los últimos años?**

Muy positiva, pues se han creado equipos de gran nivel, tanto en lo administrativo como en lo técnico. También se están adquiriendo herramientas de diagnóstico alineadas a la tecnología del futuro y, por último y más importante, en este último año se ha producido la fusión de los departamentos de COMPRAS y TÉCNICO.

Creo que estos departamentos tienen que ir de la mano y ser liderados por un solo Directivo.

**Dani García - Jefe de Taller en Guadalajara**



**¿Cómo valoras la evolución del área técnica de LoxamHune en los últimos años?**

El cambio en las tecnologías de las máquinas es evidente, valoro muy positivamente la evolución que está teniendo el área técnica en este sentido, los cambios en los procesos y las tecnologías para la diagnosis y reparación que nuestras máquinas es la correcta y marca el camino a seguir.

**Juan Manuel O'Campo - Jefe de Taller en Vigo**



**¿Qué es lo que más te gusta de trabajar en LoxamHune?**

LoxamHune es como mi segunda casa, disfruto cuando voy a trabajar a esta empresa como el primer día, desde hace ya 21 años, porque me ha permitido crecer y desarrollarme, como persona y como profesional. Siempre me he sentido valorado y respetado, aun en las épocas más difíciles.

**Luis Fernando Pérez - Jefe de Taller en Tenerife**



**¿Qué es lo que más te gusta de trabajar en LoxamHune?**

Lo que más me gusta de trabajar en LoxamHune en mi puesto de jefe de taller, es la autonomía para gestionar el taller, la compañía me proporciona las herramientas, las pautas y en base a eso yo gestiono mi departamento. Destacar también la información transparente que me hace entender mejor por donde orientar el trabajo, siempre en la línea estratégica que marca la compañía.

**Jorge Gómez - SAT Nacional**



**¿LoxamHune da oportunidades de crecimiento a los técnicos?**

Ha sido una tarea pendiente desde hace tiempo, pero de unos años hasta ahora se está valorando muy positivamente el trabajo del colectivo técnico por parte de la empresa, ofreciendo oportunidades de desarrollo como el plan de carrera o las vacantes de movilidad interna, entre otros.



## Gama telescópicos para la construcción

### Los medios versátiles por excelencia

Los manipuladores telescópicos Merlo son máquinas de dimensiones reducidas con respecto a los modelos análogos presentes en el mercado, pero se caracterizan por prestaciones de alto nivel, en el pleno respeto del confort para el operador, gracias a la cabina más amplia de la categoría.

Los telescópicos Merlo son reconocidos a nivel mundial como los medios versátiles por excelencia, que ofrecen soluciones específicas para cada necesidad en el sector de las construcciones, de la reestructuración de edificios, en el mundo de las infraestructuras, de la industria y de la logística, sin olvidar los ámbitos más particulares como el reciclado, los municipios y las minas. La gama para la construcción está compuesta por múltiples familias y modelos que se diferencian por configuración y dimensiones, desde los más compactos hasta los equipados con torreta giratoria y capaces de alcanzar alturas de elevación superiores.

# GAM y Haulotte Ibérica se unen con un acuerdo de colaboración para la distribución en empresas logísticas e industriales en España

Con una amplia red de más de 70 delegaciones sólo en España, GAM se convierte en colaborador para la distribución de maquinaria de elevación destinada al ámbito industrial y logístico.

La multinacional española GAM (BME: GALQ), compañía especializada en soluciones para la industria, y Haulotte Ibérica, filial española del grupo Haulotte, fabricante especializado en maquinaria de elevación para la industria, han cerrado un acuerdo de colaboración por el que la multinacional española distribuirá productos de la firma francesa en el mercado español.

En este punto, GAM distribuirá en territorio nacional maquinaria Haulotte destinada a empresas logísticas e industriales, plataformas elevadoras, destacando la gama de productos eléctricos de la compañía francesa como plataformas de tijera, mástiles verticales y plataformas elevadoras articuladas garantizando también a los clientes un servicio completo de soporte técnico para todos los productos de la marca en España.

“Desde GAM buscamos siempre la colaboración estrecha con las mejores marcas, para ofrecer a nuestros clientes un servicio personalizado en cada una de nuestras verticales de negocio. En este punto, contar con un partner como Haulotte supone un valor añadido, un paso adelante que nos permite no sólo colaborar con una marca reconocida a nivel global, sino ampliar nuestra actividad especialmente en el ámbito logístico e industrial”, señala D. Luis Turiel, Director de Compra-Venta y Distribución de GAM.

Por su parte, D. Iván Morodo, General Manager España y Portugal por parte de Haulotte destaca que:

“Estamos muy satisfechos con la sinergia creada entre GAM y HAULOTTE que nos va a permitir reforzar nuestra presencia y penetración en sectores logístico, industrial y clientes finales, ambas compañías ponemos el foco en ofrecer un excelente servicio al cliente, así como soluciones globales innovadoras y sostenibles que generen relaciones a largo plazo.”



**GAM DISTRIBUIRÁ EN TERRITORIO NACIONAL MAQUINARIA HAULOTTE DESTINADA A EMPRESAS LOGÍSTICAS E INDUSTRIALES, PLATAFORMAS ELEVADORAS, DESTACANDO LA GAMA DE PRODUCTOS ELÉCTRICOS DE LA COMPAÑÍA FRANCESA COMO PLATAFORMAS DE TIJERA, MÁSTILES VERTICALES Y PLATAFORMAS ELEVADORAS ARTICULADAS GARANTIZANDO TAMBIÉN A LOS CLIENTES UN SERVICIO COMPLETO DE SOPORTE TÉCNICO PARA TODOS LOS PRODUCTOS DE LA MARCA EN ESPAÑA.**



**gam** 

Piensa **Grande**



[gamrentals.com](http://gamrentals.com) | **900 230 022**

## Liftisa, líder del Low Level Access en España, incorpora a Ramón Santamaría como Director General

Ramón, con más de 25 años de exitosa trayectoria en puestos de gestión global, comercial y operativos en el mundo de la elevación y manutención, principalmente en España e Italia, asume la máxima responsabilidad de Liftisa, líder del Low Level Access en España.

LIFTISA, con más de 33 años de historia, +2.000 unidades de Alquiler, +3.000 mantenimientos anuales, +7.000 unidades vendidas y con el abanico más amplio de soluciones, es el mayor especialista en trabajos a poca altura en España. Con los lemas “seguridad, lo primero” y “en el trabajo en altura, cero riesgos”, su misión es la de minimizar los accidentes de caídas de altura con escaleras.

Iván, presidente de Liftisa, añade: “Es una gran satisfacción para mí y para todo el equipo de LIFTISA, tener a un profesional de primer nivel como Ramón. Con su incorporación, damos un gran salto cualitativo, para ser más eficientes, estar más cerca de nuestros clientes y poderles acompañar para trabajar con la máxima seguridad y eficiencia”.

Ramón, nuevo director general agrega: “Es para mí una satisfacción y un gran reto, liderar un proyecto que se inició hace más de 30 años, que no para de actualizarse y aporta constantemente nuevas alternativas para mejorar la seguridad y eficiencia en trabajos en altura, con el objetivo de que Liftisa sea la empresa de referencia y modelo a seguir en el sector”.



## Kiloutou adquiere Jamart Modulaire

Kiloutou ha adquirido la empresa francesa de alquiler de cabinas y edificios modulares Jamart Location Modulaire.



Jamart fue fundada en 2001 por Nicolas Jamart junto con 10 compañeros en la localidad de Fresnes-Mazancourt, a medio camino entre París y Lille, con la idea de transformar el mercado de alquiler de espacios modulares. En 2005 abrió una sucursal en Montmirail, al este de París en el Marne, trasladó su sede a Estrées-Deniécourt en 2007 y en 2011 unió fuerzas con France Industrie en la región de Alsacia/Luxemburgo. La compañía opera desde las mismas tres ubicaciones que cubren Normandía, Île-de-France y Alsacia.

La adquisición impulsa la presencia de Kiloutou en el mercado que comenzó con la adquisición de Akmo en 2015, seguida de cuatro adquisiciones más en los dos años siguientes, fusionándolas en una sola división en 2019 bajo el nombre Kiloutou Module, que actualmente opera desde nueve ubicaciones.

La compañía dijo: “La adquisición de Jamart Location Modulaire refuerza la experiencia tanto de Kiloutou como de su subsidiaria dedicada en esta área. Kiloutou Module ya operaba en la mayoría de las regiones de Francia, y las tres nuevas sucursales adquiridas en el norte y el este de Francia fortalecerán aún más su presencia. Kiloutou Module ahora cubre casi toda Francia, con 12 sucursales que se enfocan tanto en alquileres como en ventas y administran 23,000 unidades de espacio modular. Esta es una adquisición transformadora para las operaciones de la subsidiaria en Francia y que también encaja con la estrategia general del Grupo”.

Kiloutou ha sido propiedad de HLD y Dentressangle desde principios de 2019, los nuevos propietarios han alentado y financiado a la empresa para que se expanda rápidamente a través de adquisiciones, tanto en Francia como en otros mercados europeos, incluidos Alemania, Italia, Dinamarca, España, Portugal y Polonia. Casi al mismo tiempo que se anunció esta adquisición, la compañía también confirmó que había adquirido Aerotecnica en Italia.

## Rafael De Miguel se une al equipo de Faymonville España

Faymonville España refuerza su equipo comercial con la incorporación de Rafael De Miguel que se une a Juan Manchado, Director General de Faymonville España, para seguir ofreciendo a los clientes una atención personalizada y un abanico de equipos de transporte completo.

Rafael De Miguel, de Zaragoza y se incorpora a Faymonville Ibérica como técnico comercial bajo la dirección de Juan Manchado. Comienza esta andadura con gran ilusión y con muchas ganas de dar lo mejor de sí mismo al sector: "Anteriormente desconocía la magnitud del sector de los semirremolques, sin embargo, cada vez que me adentro más en él, encuentro nuevas razones que aumentan mi deseo por crecer como profesional en este intrépido sector. No se me ocurre mejor forma de hacerlo que de la mano de Faymonville, una empresa referente y con un largo historial de experiencia.



Estoy muy agradecido a Faymonville por acogerme como parte de su familia y por su vista a futuro mediante una estrategia de apostar por la juventud, algo difícil de encontrar en el mundo laboral actual".

Para poder empezar a trabajar he realizado una formación de 3 semanas en las oficinas centrales de Luxemburgo donde ha tenido la posibilidad de poder visitar algunas de las fábricas y apreciar la precisión a lo largo de todo el proceso de producción.



**TVH**®

**Mira nuestros  
asientos  
Grammer desde  
la primera fila**



**GRAMMER**

# El Comité de Dirección de ELeva celebra su reunión anual y analiza la situación del sector de la elevación

ELEVA, la alianza estratégica de asociaciones compuesta por ANAGRUAL, ANMOPYC, ANAPAT, AECE y FANAGRUMAC, celebró el pasado 30 de noviembre en la sede de CNC (Confederación Nacional de la Construcción) su Comité de Dirección con la asistencia de todos sus miembros, así como importantes empresas del sector.

La reunión, a la que acudieron David Ruiz (ANAGRUAL), Jorge Cuartero (ANMOPYC), Jordi Perramón (AUSA), Stoian Markov (HIDROMEK), Antonio Casado (ANAPAT), David Cagigas (RIWAL), Pedro Luis Benito (MAQLIFT), Raúl Gomariz (GOMARIZ), Pedro Luis Fernández (GAM), Juan Pablo Viniegra (AECE), Luis Manuel de Sancha (ALCAMAR), Luis Ángel Salas (LOXAMHUNE), Javier Lerxundi (PEGAMO), Manuel Sedano (CESAB), Cesar Javier Caudevilla (FANAGRUMAC) y César Caudevilla (Nor-Este), tuvo el siguiente orden del día:

- 1) Saludo de bienvenida, advertencia sobre el protocolo de compliance de competencia y presentación de los asistentes.
- 2) Adopción del Orden del Día.
- 3) Situación Económica y Futuro del Sector.
- 4) Plan "Renove" de maquinaria. Estado del Proyecto.
- 5) Futuro de la Alianza ELeva
- 6) Presencia de la Alianza ELeva en eventos y ferias.
- 7) Fijación de la próxima reunión

La reunión, celebrada en un gran ambiente de cordialidad y participación, se realizó un pormenorizado análisis de la situación del sector del alquiler y distribución de maquinaria, tanto desde la perspectiva de los fabricantes, como desde el punto de vista del alquilador.

El año 2022 ha sido un año excelente para el sector de la maquinaria y a pesar de la incertidumbre generada por la escasez de componentes, la guerra de Ucrania y la crisis inflacionista, el futuro se ve con optimismo.

La mayor preocupación viene determinada por el aumento exponencial de los costes de producción difícilmente repercutibles en muchos casos, así como por el incremento de tipos de interés que complicarán la inversión y la tesorería de las empresas del sector, muy sensibles a la financiación.

La necesidad de técnicos cualificados, la formación de operadores, el uso adecuado de los equipos, así como la consecución de ayudas para la renovación de los parques de maquinaria ("Plan Renove"), son los puntos estratégicos donde la Alianza ELEVA debe centrar sus esfuerzos. Para ello, las asociaciones de la Alianza ELEVA están decididas a estudiar fórmulas que permitan una mayor eficacia para la consecución de los objetivos estratégicos del sector.

Fuente: ELEVA



# Kiloutou Alquiler de Maquinaria cuenta con una nueva agencia en Vizcaya

Kiloutou, uno de los principales alquiladores europeos, especializados en alquiler de maquinaria y herramientas, ya se está preparando para abrir su segunda agencia en el País Vasco, con la que ya suman más de 25 a nivel nacional.

A partir del 20 de diciembre, Kiloutou contará con una delegación más en la capital vizcaína para ampliar el servicio de alquiler de maquinaria y herramientas en el País Vasco. Esta estará situada en el Polígono La Cruz Parcela 2. Nave 10, 48196, Lezama, Vizcaya.

Con esta nueva apertura en la capital vizcaína, Kiloutou se reafirma en su expansión y su apuesta por el mercado nacional, con una mayor presencia en Euskadi. “De esta forma y buscando mejorar día tras día, les presentamos una gama de productos muy completa, segura y sostenible, así como una amplia gama de servicios en torno al alquiler de maquinaria que le facilitarán el trabajo al máximo y ayudarán a nuestros clientes a cumplir tanto con sus objetivos como con sus expectativas” declara Cyril Brillouet, director general de la compañía.

La nueva agencia contará con más de 1000 m<sup>2</sup> y una gran variedad de maquinaria para dar servicio a multitud de sectores como la construcción, reformas e instalaciones, industria, limpieza, eventos, etc. Además, tendrá un horario comercial de 8:00 a 13:00 y de 15:00 a



18:00 h, de lunes a viernes donde sus asesores comerciales le aconsejarán para elegir la maquinaria adecuada para su trabajo.

Asimismo, para celebrar el crecimiento de la empresa en el País Vasco, el 20 de diciembre tendrá lugar la inauguración de la agencia, donde los clientes podrán disfrutar de muchos regalos y promociones en maquinaria.



**JLG**

JLG Iberica SL | C/ Suero de Quiñones 34 - 36  
28002 Madrid | +34 937 72 47 00

# Hiab consigue un gran pedido de Euromix en Alemania

Hiab, parte de Cargotec, ha recibido un gran pedido de 4,75 millones de euros de Euromix MTP GmbH, un fabricante de vehículos comerciales para la industria de la construcción y el hormigón. El pedido incluye grúas de gancho MULTILIFT Optima y grúas de carga HIAB de gama media y pesada. El pedido se reservó en la entrada de pedidos del cuarto trimestre de Cargotec con la mitad de las entregas programadas para 2023 y el resto para 2024.

"Euromix es un verdadero innovador cuando se trata de desarrollar carrocerías de vehículos comerciales tecnológicamente avanzadas. Estamos orgullosos de que hayan elegido a Hiab para ofrecer equipos de ma-

nipulación de cargas eficientes, fiables y seguros que permitan a los clientes de Euromix cumplir sus promesas a sus clientes", afirma Arne Heimann, Gerente de Ventas y Marketing, Hiab Alemania.

Todas las grúas de carga solicitadas están equipadas con el sistema de control SPACEvo más avanzado para mejorar la productividad y lograr operaciones más seguras, y se controlan a distancia con el sistema HiPro o HiDuo. HiPro permite los movimientos más rápidos y precisos y es compatible con funciones de automatización avanzadas, mientras que HiDuo ofrece altos niveles de seguridad combinados con muchas funciones que facilitan cualquier trabajo de elevación.

Los equipos de gancho MULTILIFT Optima tienen una construcción ligera pero robusta para proporcionar una mejor eficiencia de combustible y reducir las emisiones de CO2. Todos los equipos de gancho Optima ofrecen un gran valor y brindan calidad, seguridad y confiabilidad.

Euromix es una empresa familiar dirigida por sus propietarios, en la segunda generación, especializada en el desarrollo, producción y comercialización de carrocerías para vehículos comerciales y de construcción.



# Dingli presenta tijeras de ruedas grandes

Dingli está ampliando aún más su serie Oil Free con una serie de mini elevadores de tijera, con ruedas grandes.

Las nuevas JCPT0607PAH y JCPT0708PAH de ruedas grandes se suman a la serie de minitijeras de Dingli, incorporando nueve modelos con alturas de trabajo que van desde los 5 m a los 10 m, con sus ventajas como bajo consumo energético, uso más seguro, fácil mantenimiento, mayor comodidad y respeto por el medio ambiente, afirma el fabricante. Las opciones de ruedas más grandes brindan una mayor capacidad para conducir sobre obstáculos.

La gama sin aceite de transmisión eléctrica directa alimentada por batería, de la que forman parte las minitijeras, cubre PEMP de 5 m a 16 m de altura de trabajo y cargas máximas de 230 kg a 450 kg. No hay sistema hidráulico, utilizando actuadores eléctricos para levantar, bajar y dirigir, en lugar de los tradicionales cilindros de aceite hidráulico.

La serie ofrece un bajo consumo de energía, dice Dingli, con un ahorro del 30% en comparación con el sistema hidráulico tradicional. Las grandes unidades con ruedas también pueden entrar y salir de ascensores estándar.

Los sensores de posición incorporados, con monitoreo de datos, complementan un sistema de accionamiento que permite el control de la temperatura, la carga y el par variable, lo que ofrece una mayor seguridad.

Dingli ahora está acelerando el lanzamiento de su serie completa de tijeras sin aceite y totalmente eléctricas, con la introducción de la versión de rueda grande de sus minitijeras que representa el siguiente paso.



OS DESEAMOS UNAS  
**FELICES FIESTAS Y**  
UN PRÓSPERO  
AÑO NUEVO

**GRACIAS POR VUESTRA  
CONFIANZA**

¡seguimos **creciendo juntos!**

# Movex by France Elevateur en la feria de Matelec

Movex expuso varios modelos de su gama y de la marca France Elevateur a la que pertenecen.

Movex está desarrollando su gama de plataformas sobre furgón con gran acogida en el mercado.

Expuso tanto plataformas sobre pick up, como sobre camión y furgón.

Uno de los modelos más innovadores de Movex es modelo ATL 15 en Ford Ranger 4x4.

Sus máquinas estaban equipadas con cajones, para que los clientes puedan transportar todas sus herramientas, y con el furgón totalmente equipado, listo para trabajar.

La ATL 15 montada sobre un 4x4 permite al usuario trabajar en terrenos de difícil acceso. Esta especificidad y sus prestaciones seducirán a muchos sectores de actividad.

También el TLR 16, la herramienta universal para muchas actividades, que recuerda que el uso de una tecnología probada lo hace simple y confiable.

El modelo TLR 16 de Movex es la herramienta universal para muchos tipos de actividades.

El TOPY es la mítica plataforma de France Elévateur y se ha actualizado recientemente. En la feria vimos la versión híbrida TOPY 11. Apreciada por su robustez, fiabilidad y precio atractivo, este modelo ahora tiene venta-



jas adicionales. Desarrollado en 1998, TOPY está de vuelta con optimizaciones a la vanguardia de la tecnología.

Otro modelo de France Elevateur con el furgón totalmente equipado fue el 101 Fp de 10 m de altura de trabajo y alcance de 6,30 m.



# M250 Li-ion

Powered by Lithium Battery

CINTERMAQ S.L.

- Capacidad máxima de elevación: 2500 kg
- Alcance máximo con Jib: 12,85 m.
- Altura máxima de elevación con Jib: 15,90 m.
- Batería de Litio de larga duración
- Sistema electrónico avanzado de estabilización.
- Asistencia remota.
- Cesta con capacidad para dos personas certificado CE



SIMPLE ANSWERS TO COMPLEX LIFTING REQUESTS

**BGLIFT**  
by Brennero Gru 



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

# Socage Ibérica en Matelec

Socage Ibérica estuvo presente en Matelec con su estabilización automática de serie como centro de su exposición, con sus plataformas equipadas totalmente para profesionales, bajo la denominación EQUIPPRO.

Entre las plataformas que expusieron se encuentran dos plataformas sobre Pick Up de 14 y 16 m, el modelo 14A ForSte y 16A ForSte totalmente equipadas, con cajones, alumbrado interior, gavetas separadoras, Porta escaleras y porta pértiga. Modelos 4x4.

Una de las novedades que se presentaron en la feria fue su araña de 18 m híbrida denominada RAPTOR, un modelo híbrido, con motor eléctrico y diesel, con estabilización automática de serie.

Su modelo de 18 m, 18 T Speed, es telescópica con estabilización automática de serie. De hecho en la feria se mostró a los clientes lo sencillo que con un sólo botón resulta la estabilización automática.

Uno de los modelos que también que causó gran expectación entre los visitantes fue el modelo de plataforma sobre Piaggio, ForSte 16A, de 16 m de altura de trabajo, un modelo muy compacto, con etiqueta ECO, ideales para soluciones urbanas. También equipada con cajones.

Sobre furgón estuvo en la feria la plataforma ForSte 12VT, con una altura máxima de trabajo de 12 m. Es una furgoneta con cesta elevadora telescópica con JIB/plumín fijo. Destaca especialmente por su gran alcance lateral de 7,8 m que permite una gran área de trabajo sin limitación, con toda la capacidad de la cesta a máximo alcance.



La furgoneta ForSte 12VT se puede montar en 2 versiones, con y sin estabilizadores. Sin estabilizadores con cesta monoplaza y capacidad de 120kg, estabilizadores (1 operador + material) y con dos estabilizadores para la cesta biplaza con capacidad de carga en la cesta de 200 Kg (2 operadores + material).

#### ESTABILIZACIÓN AUTOMÁTICA SPEED

- Estabilización desde la cesta y desde tierra
- Solo un botón para estabilizar
- Estabilizadores verticales sin sobresalir del camión
- Estabilizadores de recorrido extra largo
- Sistema de goma antideslizante en los estabilizadores
- Planchas de apoyo de serie articulación de alto nivel



Gets you there.

## DON'T JUST MOVE IT LET'S MANOOVR IT



El MANOOVR Multi-PL es la última generación de góndolas de cama baja de Nootboom. Algunas de sus únicas innovaciones rompedoras, incluyen una ultrabaja altura de la cama y la más alta carga por eje, legalmente permitida. La combinación de la altura de la cama de 780 mm y un mínimo de 12 ton por eje hace el MANOOVR excepcional para toda Europa.

En el negocio del transporte especial, el saber cómo aplicar satisfactoriamente las novedades para conocer las necesidades demandadas del mercado actual puede darte una importante ventaja competitiva.

Nootboom. Gets you there.

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



# Transgrúas estuvo presente en Matelec

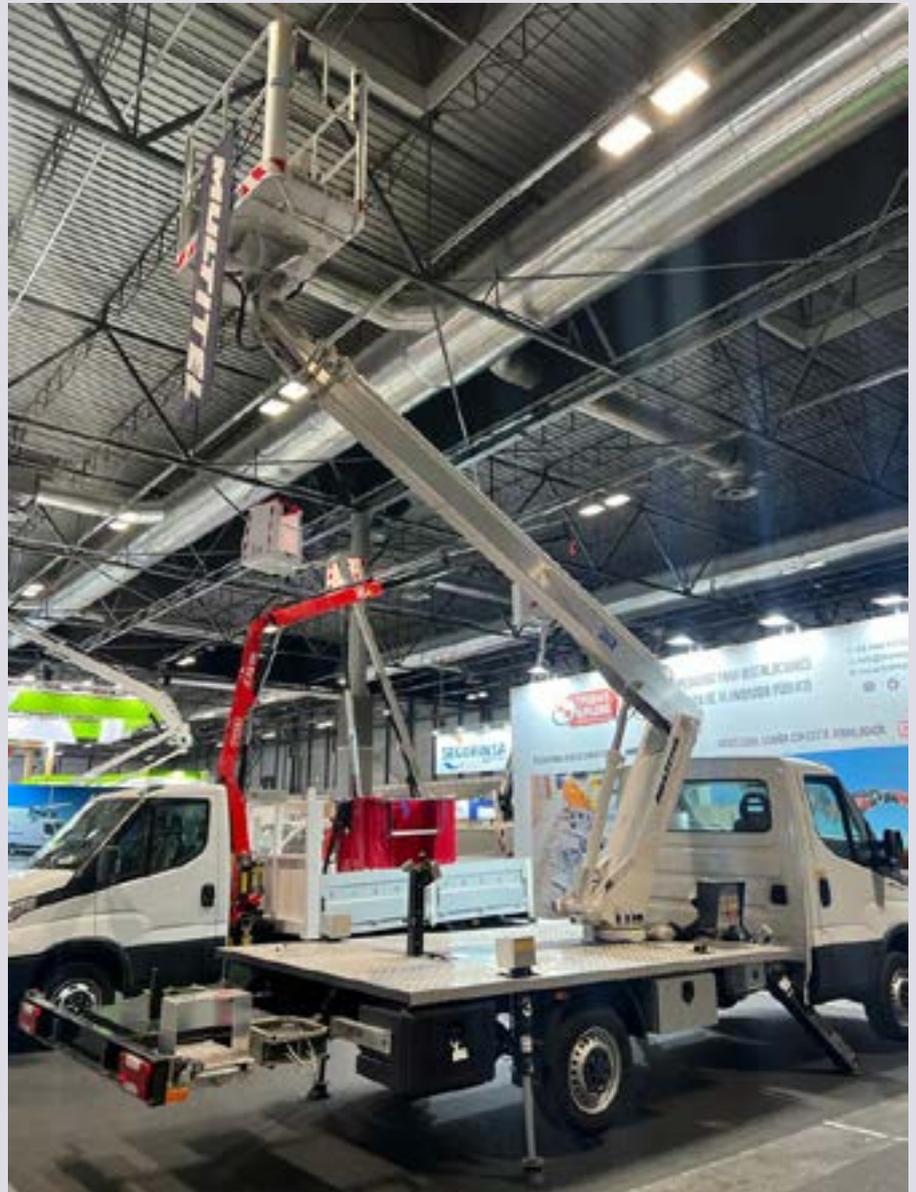
Del 15 al 18 de Noviembre se celebró MATELEC, feria de referencia para la industria eléctrica, electrónica y de telecomunicaciones, en la que Transgrúas expuso:

- **Plataforma aérea Multitel Pagliero modelo 160ALU** montada sobre chasis Iveco Daily 35S14: está fabricada completamente en aluminio, excepto la torreta, o sea que es una plataforma super ligera. Tiene una altura de trabajo de 16,3m, alcance lateral de 7,5 m, (200Kg.) y 10,2 m. (80 Kg.) cesta de aluminio para dos personas y va equipada con toma eléctrica a 230 v. para conexión de herramientas de mano, giro independiente de la cesta de 60° izq/dcha, y arranque y parada del motor del vehículo también desde la cesta.
- **Grúa Fassi F32A.23** con cesta para trabajar como grúa de carga y para elevar personas a más de 3 m de altura. En modo grúa carga hasta 995 Kg a pie de camión y 300 Kg a 6,80 m y en modo cesta alcanza hasta 11,5 m de altura de trabajo.

TRANSGRUAS disponen de instalaciones propias en Barcelona, Madrid, Valencia y Vi-

toria y una red de concesionarios en casi todas las provincias españolas, incluidas las

islas, por lo que el servicio postventa está garantizado.



# La 19 edición de Smopyc se celebrará del 22 al 25 de noviembre de 2023

Feria de Zaragoza y el Comité Organizador del certamen deciden trasladar el certamen al otoño del próximo año para garantizar el éxito del certamen y que contribuya a la mejora y el crecimiento del sector.

La decimonovena edición del Salón Internacional de Maquinaria de Obras Públicas, Construcción y Minería, SMOPYC, se celebrará el próximo año, más concretamente del 22 al 25 de noviembre 2023. El pasado martes 15 de noviembre, la organización del certamen, conjuntamente con el Comité Organizador del mismo, han valorado las circunstancias actuales para ofrecer, de este modo, la mejor respuesta para el sector. Es por ello, que se ha trasladado la edición de 2023 elegida en el mes de abril, al otoño de 2023, por petición muy mayoritaria por parte del propio sector, motivada por el movimiento del calendario ferial a nivel europeo, producido como consecuencia del Covid.

La elección de la fecha para SMOPYC23, del 22 al 25 de noviembre de 2023, responde a criterios profesionales, tanto del calendario de eventos y ferias de Feria de Zaragoza, como de otros salones y encuentros profesio-



nales que se celebran en España y en el resto de Europa. Se trata, por tanto, de una situación que no afectaría a la periodicidad trienal del certamen, que pasaría a celebrarse nuevamente en 2026, donde se mantendría la alternancia actual con el resto de ferias de referencia en el continente europeo.

Así, se ha considerado la necesidad de retrasar el certamen con el fin de garantizar el encuentro entre fabricantes, venta, distribución y los profesionales, y de esta forma mantener la calidad de esta edición que ya tiene asegu-

rada la presencia de más del 56% de firmas expositoras y más del 53% de metros cuadrados superficie expositiva.

En el tiempo que resta hasta la celebración de SMOPYC, el trabajo de planificación y comercialización continuará al mismo ritmo, al tiempo que se desarrollará una intensa labor promocional para que los profesionales res-palden con su visita la próxima edición.

En definitiva, SMOPYC pasa a celebrarse en el mes de noviembre de 2023, entre los días 22 y 25, y lo hace con la mirada puesta en el sector, a fin de contribuir con su experiencia a mejorar la situación y aportando un escenario de primera magnitud en el que se dé cita la innovación, el desarrollo tecnológico y todos los avances que ofrecen las empresas en materia de maquinaria de obras públicas, construcción y minería.

## La Ministra de Defensa visita Finanzauto para ultimar el envío de grupos electrógenos a Ucrania

La ministra de defensa, Margarita Robles, ha visitado el 13 de diciembre las instalaciones de Finanzauto con motivo del envío urgente de los grupos electrógenos que han sido donados por Repsol y Finanzauto.

El CEO de Finanzauto, Pierre-Nicola Fovini, ha recibido en la Sede Central de la compañía en Arganda del Rey a la ministra de defensa y al presidente de Repsol, Antonio Brufau, con el fin de acercar posturas y alinearse en esta donación.

Repsol ha adquirido un grupo electrógeno, para entregar al Ministerio de Defensa con motivo del conflicto en Ucrania. Al grupo donado por Repsol, se unía otro más donado por Finanzauto junto a cuatro kits de repuestos para el mantenimiento ya que, según comentaba el propio Fovini durante el encuentro: “vivimos en un momento en el que no podemos estar indiferentes”.

Durante la jornada, la ministra ha supervisado los preparativos de envío de los generadores, uno de 660 kVA y otro de 110 kVA de po-

tencia. Los equipos serán trasladados a partir del próximo jueves 15 de diciembre a Odesa y otras ciudades ucranianas, con el objetivo de responder a las peticiones expresas de las autoridades ucranianas y paliar el agravamiento de la carencia de electricidad en el país antes de la Navidad.



Finalmente, durante la sesión, la ministra reconocía la importancia de este tipo de acciones: “El Ministerio de Defensa y estas grandes empresas buscan responder con rapidez y agilidad a las necesidades más urgentes de Ucrania, proporcionándole toda la ayuda humanitaria disponible para que pueda hacer frente al invierno, especialmente en orfanatos, colegios, hospitales y residencias”.



Pinche para ver el video

# Carretilla retráctil

## Hubtex lanza su nueva carretilla retráctil para pasillos de estanterías estrechos

NexX-Level: manipular cargas pesadas de forma segura.

Compacta, potente y ágil: La nueva carretilla retráctil multidireccional NexX de HUBTEX es ideal para ser utilizada en espacios reducidos de almacenamiento y en pasillos de estanterías estrechos. Con este vehículo industrial los usuarios podrán transportar mercancías largas y de tamaño estándar de hasta 3 t.

La carretilla retráctil NexX cubre un amplio abanico de usos y es apta, por ejemplo, para ser utilizada en tiendas de materiales, en las distribuidoras de acero y madera, así como en las fábricas de puertas y ventanas o en las empresas de fabricación de maquinaria. Todas estas empresas tienen algo en común: A menudo cuentan con un espacio de almacenamiento limitado, con pasillos cada vez más estrechos y estanterías cada vez más altas -

para poder preparar los pedidos de manera eficiente se necesitan vehículos industriales compactos y versátiles que además puedan almacenar a diferentes alturas-. Aquí es donde la carretilla retráctil NexX entra en juego. HUBTEX ofrece este vehículo de serie con capacidades de carga de 2 t, 2,5 t y 3 t.

### EFICIENCIA ENERGÉTICA Y VERSATILIDAD – SIN LARGOS GIROS

Con su diseño compacto y su carácter multidireccional, la NexX está pensada para ser utilizada en pasillos estrechos y al mismo tiempo para manipular cargas pesadas. Esto permite a sus usuarios aprovechar mucho mejor la capacidad de almacenamiento disponible. La dirección y la tracción de este vehículo de tres ruedas con neumáticos de poliuretano son totalmente eléctricas y fun-



**CON SU DISEÑO COMPACTO Y SU CARÁCTER MULTIDIRECCIONAL, LA NEXX ESTÁ PENSADA PARA SER UTILIZADA EN PASILLOS ESTRECHOS Y AL MISMO TIEMPO PARA MANIPULAR CARGAS PESADAS. ESTO PERMITE A SUS USUARIOS APROVECHAR MUCHO MEJOR LA CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO DISPONIBLE. LA DIRECCIÓN Y LA TRACCIÓN DE ESTE VEHÍCULO DE TRES RUEDAS CON NEUMÁTICOS DE POLIURETANO SON TOTALMENTE ELÉCTRICAS Y FUNCIONAN SIN SISTEMA HIDRÁULICO. GRACIAS A ELLO, LA NEXX FUNCIONA DE FORMA MUCHO MÁS EFICIENTE QUE OTROS VEHÍCULOS SIMILARES. LA CARRETILLA RETRÁCTIL ESTÁ DISPONIBLE CON BATERÍA DE PLOMO-ÁCIDO Y DE IONES DE LITIO.**

El frenado y la aceleración homogéneas de las ruedas de carga con freno resultan muy ventajosos, sobre todo en las empresas que trabajan con mercancías largas. Esta nueva carretilla polivalente ha sido diseñada por HUBTEX prestando especial atención al conductor. Gracias a la cabina con asientos transversales abierta y ergonómica, disfrutarán de una excelente visibilidad en todas las direcciones. Además, el vehículo de tres ruedas nivela rápidamente las posibles irregularidades del suelo. Así, el vehículo no solo es más eficiente desde el punto de vista energético, sino que además resulta más cómodo para el operario.

Puede obtener más información sobre la carretilla retráctil en <https://www.hubtex.com/es-es/productos/carretilla-elevadora-retractil>

cionan sin sistema hidráulico. Gracias a ello, la NexX funciona de forma mucho más eficiente que otros vehículos similares. La carretilla retráctil está disponible con batería de plomo-ácido y de iones de litio.

Se puede realizar un rápido cambio de dirección entre conducción longitudinal, transversal y circular gracias a la dirección HX. NexX mantiene constantemente la estabilidad direccional y ya no son necesarias las maniobras de cambio de sentido que tanto tiempo consumen.



# Haulotte invierte en la formación de profesionales para la industria PEMP

El 17 de noviembre de 2022, Haulotte China y el Instituto Vocacional de Tecnología Mecatrónica de Changzhou celebraron la firma de la cooperación en la capacitación de talentos de PEMP en las instalaciones ubicadas en Changzhou (China).



Los asistentes a la ceremonia incluyen a Harry Wang, gerente general de Haulotte Shanghai, Hubert Moreau, gerente general de la fábrica de Changzhou, Maya Chen, gerente de recursos humanos, Wen Zhong, gerente de servicio, Zhu Ping, subsecretario del comité CPC del Instituto Vocacional de Tecnología Mecatrónica de Changzhou, y Wu Zheng-yong, secretario de la Rama General del Partido de la Escuela de Ingeniería de Transporte.

Harry Wang, Gerente General de Haulotte Shanghai, dijo que Haulotte, como un fabricante líder de PEMP de un siglo de antigüedad en Europa, se estableció por primera vez en Francia, y siempre ha considerado la capacitación de talentos técnicos como una de las principales prioridades.

“Reconocimos la escasez de profesionales para la industria de PEMP y la demanda de las empresas de alquiler de excelentes ingenieros de servicio durante nuestro desarrollo comercial en China y la cooperación y comunicación con los clientes, por lo que es imperativo capacitar a los talentos de MEWP”, explica el Sr. Wang.

También señaló que la estrecha colaboración de Haulotte con el Instituto Vocacional de Tecnología Mecatrónica de Changzhou, la principal organización de educación vocacional en China, desarrollará continuamente excelentes talentos técnicos para la industria PEMP y los clientes de las empresas de alquiler en el futuro.

La medida es también la respuesta de Haulotte a la iniciativa "Esforzarse por fomentar un equipo de ingenieros" como un importante despliegue para "acelerar el desarrollo de talentos estratégicos nacionales" propuesto por el gobierno chino en 2021.

Zhu Ping, subsecretario del comité de CPC del Instituto Vocacional de Tecnología Mecatrónica de Changzhou, señaló que Haulotte es el primer fabricante de PEMP en utilizar la integración de educación industrial para cooperar con las universidades, y el pionero en promover el desarrollo de la industria y capacitar talentos para la industria PEMP. “A través de la cooperación integral y la profunda integración entre nosotros, esperamos complementar las fortalezas de cada uno y cooperar para capacitar talentos de PEMP de alta calidad e ingenieros sobresalientes altamente calificados”, añadió.

## Politractor, Nuevo Miembro de Pleno Derecho de AECE

**Politractor, S.A. es nuevo Miembro de Pleno Derecho de AECE, después de que la Junta Directiva haya aprobado su solicitud formal de incorporación.**

Politractor es una empresa con sede en Barcelona y con más de 45 años de experiencia en el sector de la venta, alqui-

ler y mantenimiento de maquinaria de manutención.

AECE sigue su expansión sostenida en el tiempo y ya son 164 empresas las unidas al nuevo proyecto, entre miembros de pleno derecho (120) y colaboradores (44).



# Kenichi Sawada, nuevo CEO de Tadano Europa

El 1 de enero de 2023, Kenichi Sawada asumirá la dirección de Tadano Europe. Sucede en el puesto a Jens Ennen, quien decidió buscar otras oportunidades.

Con Kenichi Sawada, gerente con experiencia internacional y un experto comprobado en la industria se hará cargo de la administración de Tadano Europe, que anteriormente dirigió Tadano Faun GmbH en Alemania. Como miembro del equipo de alta gerencia de Tadano, el Sr. Sawada fue recientemente Jefe de Operaciones Globales. En este cargo, ha trabajado mano a mano con Jens Ennen durante los últimos años para reestructurar las operaciones europeas de Tadano.

En una fase de transición, Jens Ennen seguirá sirviendo a Kenichi Sawada y Tadano Europe como asesor para garantizar una transición sin problemas.

"Queremos agradecer a Jens Ennen por su cooperación y contribuciones, especialmente por el importante papel que desempeñó en la configuración del futuro de Tadano Europa en los últimos años", enfatiza Toshiaki Ujiie, presidente y director ejecutivo de Tadano Group.



## LA ESTRATEGIA CORPORATIVA DE ONETADANO CONTINÚA

Tadano está más comprometido que nunca con su objetivo final de convertirse en el

proveedor líder mundial en la industria de equipos de elevación. Las operaciones europeas de Tadano jugarán un papel decisivo en esto. "Seguiremos ampliando nuestra línea de productos, mejorando la experiencia del cliente de Tadano, contribuyendo al desarrollo de la comunidad de acuerdo con nuestra responsabilidad social y avanzando aún más en nuestras actividades comerciales para proteger el medio ambiente global", enfatiza Kenichi Sawada. "Estoy muy orgulloso de que se me haya confiado esta responsabilidad y espero trabajar con el equipo en Europa, continuando con el buen trabajo que se ha iniciado".

Con el concepto OneTadano, el Grupo Tadano está uniendo la fuerza de sus equipos globales, agilizando la gestión corporativa y optimizando su sistema de producción global. El objetivo es maximizar las sinergias en todos los sitios de producción y servicio en beneficio de los clientes.

## RB<sup>c</sup> COMPONENTES

TRES MARCAS DE BATERÍAS.  
MISMA CALIDAD INSUPERABLE.

\*AD./COMP./EQU. : ADAPTABLE / COMPATIBLE / EQUIVALENTE



+34 696 997 798 / +34 976 400 421

comercial@rbcomponentes.com

www.rbcomponentes.com

# Talleres Arteixo

---

LoxamHune ha adquirido recientemente Talleres Arteixo, una de las empresas más conocidas y respetadas del sector. Fundada en 1978 y líder en alquiler de equipos en Galicia. Propiedad de Grupo Purriños, facturó el pasado año 11 millones de euros, y cuenta en la actualidad con una plantilla de 50 empleados, entre sus delegaciones de Arteixo y Santiago.



Desde Movicarga, queremos hacerle a la familia Purriños el homenaje que se merece, después de haber creado esta empresa referente hace más de 40 de años y de haber llegado a ser una de las empresas más respetadas, no sólo en Galicia, sino en toda España.

Cualquiera que haya conocido a José Purriños sabe que es una persona con la que irremediamente te vas a llevar bien. Rezuma bondad por los cuatro costados, un hombre de valores, emprendedor, trabajador incansable, afable, que cumple su palabra, que cuida a su gente, de su equipo, orgulloso de su familia, y sobre todo, un caballero.

He tenido la suerte de pasar una mañana con Pepe y de conocer un poco más la historia de Talleres Arteixo. Hemos charlado sobre sus comienzos, sobre momentos duros, anécdotas, el orgullo de tener dos marcas a su lado como son Ausa y Takeuchi, sobre la evolución de la empresa y la venta.

La venta ha sido una decisión muy meditada y consensuada entre toda la familia. No ha sido fácil, pero supuso una oportunidad para dar un giro a sus vidas, explorar nuevos caminos y también de disfrutar de ese merecido descanso, aunque nunca hubieran dado el paso de no estar seguros de que ceden el testigo a las mejores manos, las de LoxamHune. El relevo permitirá a Talleres Arteixo dar un salto a otra dimensión, continuar cosechando éxitos y que su estupendo equipo siga creciendo al amparo de una dirección con sobrada experiencia y de gran calidad humana. José se retira con los deberes hechos, con la admiración de los que le rodean y con el cariño de todos los que le conocen.

Talleres Arteixo, más conocida como Arteixo Maquinaria, comienza como muchas empresas de esa época. Tres compañeros de trabajo vieron el potencial que suponía traer



**DESDE MOVICARGA, QUEREMOS HACERLE A LA FAMILIA PURRIÑOS EL HOMENAJE QUE SE MERECE, DESPUÉS DE HABER CREADO ESTA EMPRESA REFERENTE HACE MÁS DE 40 DE AÑOS Y DE HABER LLEGADO A SER UNA DE LAS EMPRESAS MÁS RESPETADAS, NO SÓLO EN GALICIA, SINO EN TODA ESPAÑA.**



maquinaria de obra usada de Madrid, especialmente dúmperes, y arreglarlos para venderlos en Galicia.

José Purriños nos explica con una sonrisa en la cara esos comienzos: “Empezamos en el año 78, tres compañeros de trabajo. Entonces algunas grandes empresas como Dragados, contaban con parques de maquinaria, que ponían a la venta una vez finalizadas las obras, y que no contaba con más de 3 ó 4 años”.





SOBRE LA VENTA, PEPE TIENE SENTIMIENTOS ENCONTRADOS, SE ALEGRA DE QUE UNA EMPRESA COMO LOXAMHUNE HAYA APOSTADO POR ELLOS, PERO DEJA ATRÁS EL PROYECTO DE SU VIDA. SOBRE TODO TIENE EN MENTE A SU EQUIPO HUMANO, QUE SON PARTE FUNDAMENTAL DE LA HISTORIA DEL ÉXITO DE TALLERES ARTEIXO.

"HOY EN DÍA ARTEIXO ES UNA DE LAS EMPRESAS DE REFERENCIA EN GALICIA Y ES UN ORGULLO QUE UNA EMPRESA COMO LOXAMHUNE NOS HAYA ELEGIDO. ME DA TRANQUILIDAD SABER QUE LAS PERSONAS QUE ESTÁN TRABAJANDO, CERCA DE CINCUENTA, SE QUEDAN Y LO HACEN CON LA MISMA ILUSIÓN DE SIEMPRE"



Se compraban las máquinas allí, se arreglaban y se vendían en Galicia.

En esa época José tenía 29 años, tres hijos y una hipoteca, y no había posibilidades económicas para invertir en nada que no fuese la familia y la casa. Así que el proyecto pudo comenzar gracias a préstamos familiares como era habitual entonces. El negocio lo iniciaron tres socios que habían sido compañeros anteriormente. Poco a poco, a base de mucho trabajo y esfuerzo, pudieron devolver su préstamo, fueron creciendo y centrándose en la reparación de maquinaria generalista, principalmente dúmperes y carretillas.

El amplio conocimiento de mecánica de uno de sus compañeros les hizo ir creciendo en ese ámbito, llegando a reparar incluso camiones. Ello les permitió adquirir una pequeña nave de 160 m<sup>2</sup>, a las orillas de la carretera general de la localidad que les dio nombre. Pronto tuvieron tanto trabajo que aquello se les empezaba a quedar pequeño.





Familia Purriños, de izquierda a derecha: Antón, Martina, Ana y José

En uno de los viajes que continuaban haciendo a Madrid a comprar maquinaria, les surge la oportunidad de adquirir más de setenta dúmperes de la marca Ausa, y no la dejan pasar, también acudiendo a un préstamo, esta vez bancario.

Con una parcela prestada en el Polígono Industrial de Sabón, en Arteixo, empiezan a vender esos dúmperes de segunda mano. Hicieron tanto "ruido" con esas ventas, que el entonces delegado nacional de Ausa, el Sr. Panadés, se interesó por ellos, y les hizo una visita junto con Álvaro Sanabria, su delegado en Galicia, con el cuál ya existía una relación, puesto que se le compraban muchos recambios para reacondicionar las máquinas.

Durante la visita se fragua lo que será una relación de más de 40 años con AUSA y con la familia Perramón. "No teníamos ni donde sentarlos en la nave en la que trabajábamos, no había oficina ya que destinábamos todo el espacio a las máquinas, así que nos fuimos a una cafetería", me explica Pepe.

Ausa supo elegir compañero de viaje. Empiezan a trabajar con ellos en el año 83, exactamente el 3 de noviembre del 1983, coincidiendo con el cumpleaños de Pepe.



“

**LAS MARCAS TAKEUCHI Y AUSA SON PARTE DE LA HISTORIA DE TALLERES ARTEIXO Y DE SU CRECIMIENTO. A LO LARGO DE LOS AÑOS VAN CREANDO UN EQUIPO DE TRABAJO COMPROMETIDO Y DANDO UN SERVICIO A LOS CLIENTES QUE SEA REFERENTE POR SU CALIDAD Y POR SU COMPROMISO.**

”

"El mejor regalo que pudo habernos hecho es darnos la distribución para A Coruña. Desde entonces se formó una amistad tremenda y un profundo respeto, a toda la familia", explica el Sr. Purriños orgulloso.

Las cosas van bien, comienzan a construir una nave en el polígono y ponen a la venta sus primeras máquinas nuevas de Ausa. Han trabajado mucho la marca, han vendido mucho, y se han convertido en un referente. Gracias a su buen hacer, dos años después le dan la distribución de Ausa también para la provincia de Lugo.

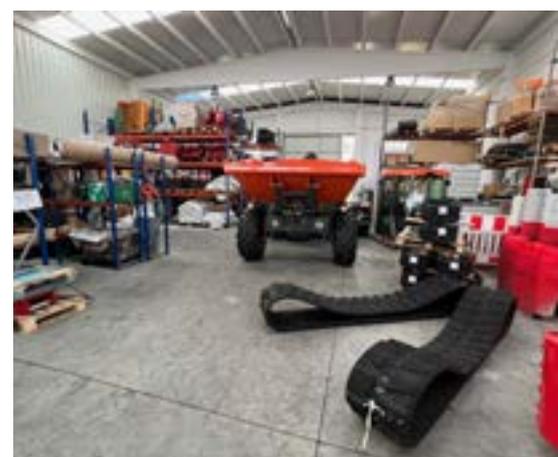
Para la empresa es un punto de inflexión. "Ser distribuidor de Ausa siempre ha sido un orgullo, y a nosotros nos daba un prestigio tremendo. Entrabas con la tarjeta de visita y se te abrían las puertas".

Anteriormente, sobre el año 1988 aproximadamente, incorporan dos máquinas pequeñas de la marca de retroexcavadoras Takeuchi a su oferta de maquinaria, una TB15 y una TB25, de 1.500 y 2.500 kg., respectivamente. "Eran unas máquinas para nosotros desconocidas, entonces se trabajaba con las excavadoras mixtas, y casi no se conocían las retroexcavadoras, pero nos explicaron que eran el futuro. Hicimos tres ferias de muestras, la de Silleda, la de Villagarcía de Arousa y la de Ferrol, donde llevamos tanto máquinas de Ausa como los modelos de Takeuchi de que disponíamos. Nos costó al principio, había que "enseñar" a los clientes, explicarles y convencerles. Ya no se trataba de defender una marca o un precio, si no un concepto nuevo para ellos. Al principio costó, pero las pusimos a trabajar en alquiler para que los clientes pudieran verlas y probarlas, y una vez que la gente las vio trabajando nos las empezaron a pedir".

Desde ahí, se dan cuenta de que había una demanda para maquinaria en alquiler y comienzan a alquilar equipos de segunda mano.

A su vez, en esa época Ausa era el importador de Takeuchi para España y por ello lo empiezan a distribuir ellos también.

Más tarde cogen la distribución de carretillas Fiat y posteriormente la de Mitsubishi. Y de





A PARTIR DE AHORA, LA FAMILIA SE DEDICARÁ, ENTRE OTRAS COSAS, A LA OTRA EMPRESA DEL GRUPO, EMAGA, QUE DISTRIBUYE PUENTES GRÚA DE LA PRESTIGIOSA MARCA GH. TIENEN ALGÚN OTRO PROYECTO EN MENTE, Y ES QUE LLEVAN EN EL ADN LO DE NO ESTAR QUIETOS.



ahí en adelante grandes marcas punteras de maquinaria apuestan por Talleres Arteixo, creando lazos duraderos y exitosos. Ejemplo de ello son Putzmeister, Hamm, Himoina o Genie, que merece una mención especial por su contribución a que Talleres Arteixo despuntara en el alquiler de plataformas elevadoras, y por la excelente y duradera relación comercial que han forjado.

Respecto a su relación con Huppenkothen, el importador de Takeuchi en Europa, ocurre como con AUSA, se forma un vínculo muy estrecho, dándoles la distribución para toda Galicia.

“Trabajar con Huppenkothen es muy fácil. Es una gente excelente y una empresa excelente. Maquinaria extraordinaria, recambios al día, todo muy profesional”, explica el Sr. Purriños.

Las marcas Takeuchi y AUSA son parte de la historia de Talleres Arteixo y de su crecimiento.

A lo largo de los años van creando un equipo de trabajo comprometido y dando un servicio a los clientes que sea referente por su calidad y por su compromiso.

En 2001, se crea la primera delegación de Talleres Arteixo, en Santiago de Compostela. En 2004, se abre otra en Barreiros, Lugo, y posteriormente, una tercera en Porriño, Pon-

tevedra. Quiso la casualidad que la nave en la que entonces se ubicaba esta delegación, la ocupase posteriormente LoxamHune. El 2004 supone además un hito en la historia de la empresa, puesto que se produce la separación de los socios fundadores, pasando a ser propiedad de la familia Purriños.

La crisis llega a Galicia en 2010, y en 2011 tienen unos impagos importantes, como muchas empresas en España en esa época. Eso les obliga a replantearse la estrategia empresarial, cerrando las delegaciones de Barreiros y Porriño, una decisión muy difícil para la familia, pero necesaria para la empresa.

“Hemos pasado una época terrible con la crisis por lo impagos, pero nos recuperamos, gracias a tomar decisiones difíciles y a base de mucho esfuerzo y mucho trabajo, no sólo





presa excelente, con unas personas que tengo que reconocer que, "han sorprendido por su empatía, por su profesionalidad y por su respeto y disposición", dice José Purriños.

A partir de ahora, la familia se dedicará, entre otras cosas, a la otra empresa del grupo, Emaga, que distribuye puentes grúa de la prestigiosa marca GH. Tienen algún otro proyecto en mente, y es que llevan en el ADN lo de no estar quietos.

Toda la familia se puede ir con la barbilla alta. Han hecho un trabajo excepcional convirtiendo a Talleres Arteixo en un referente en España. Han hecho historia en el sector de maquinaria en España. Y por ello este reconocimiento que no es sólo de Movicarga sino de todo el sector.

Gracias por regalarnos el poder haber hecho este reportaje. Siempre digo que este sector no es de máquinas, sino de personas, y Pepe Purriños es de los buenos, de los que siempre aprendes algo, y de esas personas que te marcan para bien.

Buen camino. Fuerza y Honor.

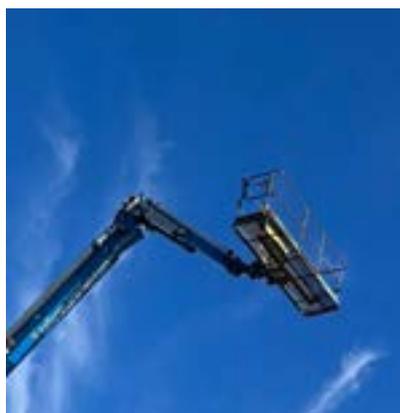
por parte de la familia, si no también gracias al gran equipo humano, que puso toda su voluntad al servicio de la empresa, y gracias también a muchos clientes y proveedores que nos apoyaron. Hoy, LoxamHune queda con unos clientes excelentes, y con un equipo extraordinario", explica con orgullo el Sr. Purriños.

La competencia como en todas las zonas es muy fuerte, pero talleres Arteixo lo tiene claro. "No somos baratos. Damos un servicio de calidad, con máquinas impecables y damos respuesta a los problemas que surjan. No puedes perder clientes porque se les pare una máquina en la obra".

La edad media del parque de alquiler es muy joven, maquinaria que no llega a 5 años. Con su taller de pintura, y los mecánicos, tienen las máquinas al día.

Sobre la venta, Pepe tiene sentimientos encontrados, se alegra de que una empresa como LoxamHune haya apostado por ellos, pero deja atrás el proyecto de su vida. Sobre todo tiene en mente a su equipo humano, que son parte fundamental de la historia del éxito de Talleres Arteixo.

"Hoy en día Arteixo es una de las empresas de referencia en Galicia. Y es un orgullo que una empresa como LoxamHune nos haya elegido. Me da tranquilidad saber que las personas que están trabajado, cerca de cincuenta, se quedan y lo hacen con la misma ilusión de siempre. El día que firmé fue muy duro para mí, no pude evitar las lágrimas. Hemos sido más que una empresa, una familia. Y, aunque ha sido una decisión muy meditada y consensuada por mi familia, sentimos un gran cariño por lo que ha sido nuestra vida durante tantos años, y la nostalgia es inevitable. Al final, dejamos a nuestra gente en manos de una em-





# LOXAMHUNE

LUIS ÁNGEL SALAS. CEO DE LOXAMHUNE

**Mov.- La adquisición de Arteixo les pone en una posición todavía más favorable para seguir siendo el número uno. ¿Por qué eligieron una empresa como Arteixo cuando ya tenían oficinas cercanas?**

Dentro de las empresas que hemos evaluado, Arteixo era una de las que mejor encajaba, tanto por nuestra situación actual como con nuestra filosofía. Una empresa bien gestionada, líder local en su área de actuación con una antigüedad del parque de máquinas realmente baja (por debajo de los 5 años) y sin deuda. Estas características, gestión, parque y deuda están completamente alineadas con la situación actual de LoxamHune.

**Mov.- ¿Cómo va la integración?**

Lo mejor que podemos decir es que todo va de acuerdo con los planes originales. La colaboración, tanto de todo el personal como de la familia Purriños, es excepcional.

**Mov.- LoxamHune siempre ha sido alquilador puro y duro, y ahora adquieren una empresa que cuenta con venta de maquinaria. ¿Se quedarán con todos los productos que comercializa Talleres Arteixo como es Ausa o Takeuchi? ¿Cree que los clientes aceptarán bien este cambio?**

Es nuestra intención continuar con todos los productos que comercializa Talleres Arteixo. Ya hemos contactado con todos los proveedores para ponerlo de manifiesto. De la misma



**HOY, LOXAMHUNE SE QUEDA CON UNOS CLIENTES EXCELENTES, Y CON UN EQUIPO EXTRAORDINARIO, EXPLICA CON ORGULLO EL SR. PURRIÑOS.**



manera, se han establecido contactos y planes con los principales clientes para informarles, no solo de la continuidad, sino de las ventajas adicionales de pertenecer a un gran grupo.

**Mov.- ¿Con cuánta facturación acabarán el año después de la adquisición de Arteixo?**

El año finalizará con una facturación en Iberria de más de 135 millones de euros solo en alquiler de maquinaria y equipos.

**Mov.- ¿Seguirán conservando todas las oficinas de LoxamHune en Galicia?**

Sí, no solo no cerraremos ninguna oficina, sino que a lo largo de la geografía española continuamos aperturando. Este año hemos abierto 5 delegaciones en España además de 4 puntos de distribución en Leroy Merlín y 2 en Bauhaus. Estando previstas 7 aperturas adicionales para el próximo trimestre.

**Mov.- Se habla mucho de la subida de precios de alquiler y de los esfuerzos que están haciendo las empresas, ¿LoxamHune ha subido sus precios de alquiler?**

Los precios han subido de manera consistente en los últimos años y particularmente durante el último año, debido sobre todo a los altos costes de la energía y las materias primas.

**Mov.- Como alquilador número uno en España, ¿cuáles son los retos más difíciles con los que se enfrenta?**

El principal reto es seguir manteniendo los altos niveles de eficiencia y rentabilidad sin perder cuota de mercado y teniendo un buen equilibrio entre evolución de la compañía y condiciones de nuestros trabajadores.

**Mov.- La formación siempre ha sido un pilar fundamental dentro de LoxamHune, ¿ha comenzado la formación de los trabajadores de Talleres Arteixo?**

Por supuesto, hemos comenzado por la parte de seguridad y técnica y continuaremos con todo lo demás, existe un plan a tres meses vista que incluye a toda la plantilla.

**Mov.- ¿Continúa LoxamHune con la intención de seguir comprando empresas?**

Estamos en un sector muy atomizado, lo cual repercute tanto en la calidad del servicio que ofrecemos a los clientes como en la estabilidad de todos los trabajadores. Por tanto, la concentración de empresas es una tendencia natural y en este sentido LoxamHune seguirá siendo un actor principal.

**Mov.- Acaba el año y ustedes son de las empresas que más han invertido en maquinaria este año en maquinaria, ¿Han recibido todo lo que esperaban?**

Hemos recibido en torno al 90% de lo planificado, lo cual puede originar algún retraso, pero nada grave.

**Mov.- La inversión para el año que viene, ¿va por el mismo camino que este año?**

En este año 2022 nuestra inversión ha sido récord en comparación con los últimos 5 años. En el año 2023 recuperaremos nues-



Luis Angel Salas, CEO de LOXAMHUNE, Macarena García, Directora MOVICARGA y José Purriños, Socio Fundador de TALLERES ARTEIXO

tros niveles habituales, pero seguiremos invirtiendo.

**Mov.- ¿Siguen apostando por la electrificación de sus máquinas?**

Efectivamente, las máquinas eléctricas, así como las ecosostenibles (Stage V) son nuestra prioridad de inversión.

**Mov.- ¿Cómo ve el mercado del alquiler para el año que viene?**

La palabra es incertidumbre, 2022 has sido un año extraordinariamente bueno, después de los dos anteriores, pero hay poca clari-

dad en el futuro a medio plazo. No obstante, creo que el alquiler se tiene que seguir desarrollando en España y no seremos un sector dramáticamente afectado por una potencial crisis.

**Mov.- ¿Qué mejoras propondría al sector para que fuese más profesional o tuviese más peso?**

Mayor unificación entre todas las compañías y asociaciones del sector, para que tuviera suficiente peso y con una sola voz pudiera ocupar el puesto que merece en la industria y economía española.



Martina Purriños, Luis Ángel Salas y José Purriños

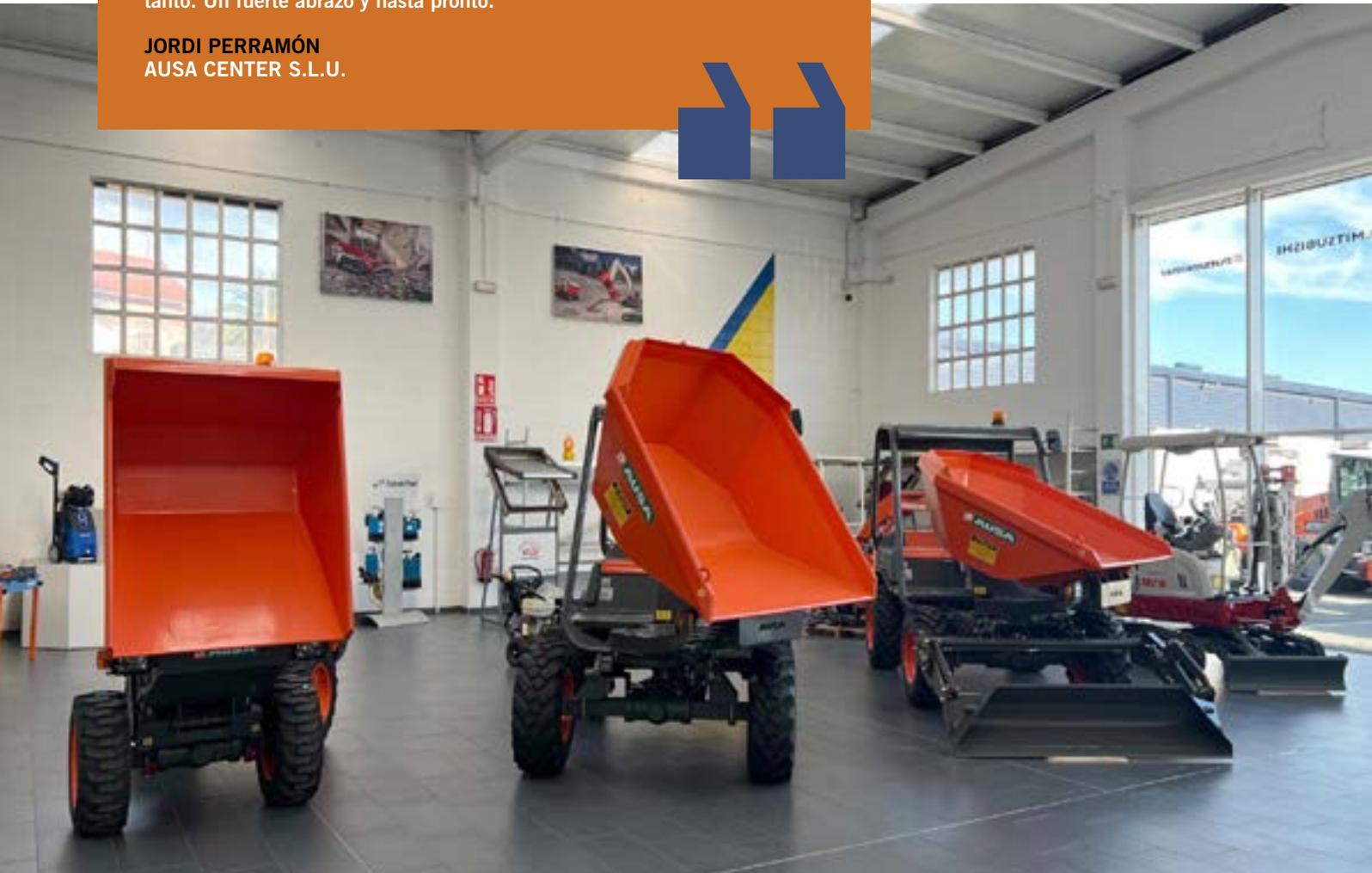




Querido Pepe,

Cuando Macarena me dijo que iban a hacerte un reportaje de homenaje me apetecía mucho dedicarte unas palabras para decir lo que a veces de palabra cuesta más de expresar. Nuestra relación empezó cuando Talleres Arteixo asumió la distribución de AUSA hace casi 40 años y ya desde el inicio fuisteis un distribuidor especial. Vuestro compromiso con AUSA siempre fue muy valorado por los buenos resultados que conseguíais y que con el tiempo se fueron consolidando mientras Talleres Arteixo crecía tanto en tamaño como en profesionalidad, hasta convertirnos en la empresa de referencia en la zona. Este éxito fue posible gracias a que te hiciste cargo de la dirección de la empresa imprimiendo valores como: sentido común, respeto, humildad, inteligencia y amor con lo que haces. Para la familia AUSA no has sido solo un magnífico compañero de viaje a lo largo de todos estos años, sino que nos has enseñado que el mundo de la Empresa no solo es un negocio, sino que se puede ser un empresario de éxito y a la vez tremendamente querido. Con tu bondad y elegancia en el trato nos has cautivado de tal manera que la buena relación que hemos tenido ha forjado un vínculo de gran amistad. Todos los que formamos AUSA, únicamente tenemos palabras de aprecio y admiración por el respeto y rigor con que siempre has tratado cualquier asunto. Por último, hacer mención al cariño que la familia Perramon te profesa, sabes que nuestro padre te apreciaba no solo por todo lo que has hecho por AUSA, sino también personalmente. Desde AUSA te deseamos todo lo mejor para ti y para tu familia en esta nueva etapa que acabas de emprender y que no será sino un punto y seguido en nuestra relación. Gracias Pepe por ser como eres y habernos enseñado tanto. Un fuerte abrazo y hasta pronto.

**JORDI PERRAMÓN**  
AUSA CENTER S.L.U.





Que puedo decir de José Purriños. Lo definiría como el caballero de la maquinaria. Un auténtico maestro en el trato personal. El tipo de persona con la que siempre te apetece estar, de la que he aprendido muchas cosas, no solo del negocio de la maquinaria. Hemos pasado muchos buenos ratos juntos, compartiendo chistes y anécdotas y siempre disfrutando de cualquier cosa. Tanto su familia como Talleres Arteixo son un fiel reflejo de sí mismo. Es un líder nato, trabajador incansable y un ejemplo de profesionalidad. Una persona excepcional a la que admiro y aprecio profundamente. El sector le echará de menos, aunque estoy seguro que le seguiremos viendo entre máquinas, en alguna feria, o subasta, o de visita. Hasta pronto amigo Purriños.

**PEDRO GARCÍA**  
REGIONAL SALES MANAGER ESPAÑA Y PORTUGAL DE GENIE INDUSTRIES.



La relación comercial más que fructífera entre Huppenkothén GmbH y Talleres Arteixo S.L. empezó hace más de 24 años – concretamente en octubre del 1998.

Desde la primera visita, nos hemos quedado prendidos por la atención recibida por parte de José Purriños. Nuestra política de empresa y la de Talleres Arteixo congeniaban desde el primer momento y Purriños inmediatamente se entusiasmó con la idea de conquistar el mercado gallego con nuestra marca Takeuchi.

Desde el principio tenía la visión clara y no escatimó en esfuerzos para convertir estas ideas en realidad. En innumerables visitas a las instalaciones en Arteixo y unas cuantas visitas a nuestra central en Lauterach/Austria, hemos conocido a Purriños como una persona muy conocedora del mundo de las máquinas de construcción. Un persona muy detallista a la que le gusta que tanto clientes como proveedores queden satisfechos y que cuida hasta el último detalle. No importa si se trata de una jornadas de puertas abiertas o la visita a un restaurante. Él siempre sabe lo que es lo ideal para cada ocasión y saber hacer sentir bien a los asistentes.

La influencia de la “escuela Purriños” ha hecho que toda la plantilla esté muy entusiasmada con nuestra marca y que compartamos ese amor en común – las minixcavadoras japonesas Takeuchi.

De ahí que le agradecemos que incalcó su espíritu a toda su empresa que contribuyó de manera significativa al gran despegue que ha tenido Takeuchi desde el principio en Galicia. Hasta la fecha hemos suministrado la friolera cantidad de 693 unidades.

El Sr. Akio Takeuchi, el fundador de la empresa de su mismo nombre, pasó en su visita a España por las instalaciones de Talleres Arteixo y pudo así conocer al Sr. Purriños y su equipo en persona y se quedó igual de prendado por la gran pasión con la que se dedica a su labor.

Esta pasión y el afán de superación se ha transmitido siempre de Purriños a su familia y a todo su equipo, en especial a Carlos Vilariño, con él que tenemos el placer de seguir esta relación comercial y de amistad que con Purriños hemos llevado durante tantos años.

Y a partir de ahora, en mis visitas a Galicia, con Purriños iré haciendo cosas más placenteras que hablar de máquinas, como por ejemplo ir tomar algún pulpo a la gallega.

**WOLFGANG RIGO MBA**  
GERENTE DE HUPPENKOTHEN GMBH



Pinche para ver el video



# Anapat

## Convención de Anapat: “El mercado de plataformas ha tenido un año excepcional”

El día 15 de diciembre se ha celebrado en Madrid la Convención de Navidad de ANAPAT, con más de 135 empresarios del sector de la elevación en España. El ambiente ha sido muy distendido con una Asamblea para socios, reunión con los distribuidores y una mesa redonda con las empresas del sector. Por la tarde, D. Pedro Fernández Alén, Presidente de la CNC, realizó una extraordinaria ponencia sobre cuál en su opinión es el futuro del sector de la construcción.

El año para el sector de plataformas ha sido muy bueno, como apuntaba David Cagigas, Presidente de ANAPAT, “ojalá todos los años fuesen como éste”.

El trabajo ha sido abundante y todas las máquinas que se han adquirido se han ido alquilando. No se han entregado todas las máquinas que se prometieron, pero eso en parte ha hecho que una sobredemanda de maquinaria no llevase a bajar más los precios, si-gue estando pendiente la subida de precios de alquiler y el fomentar más el uso de plataformas. Cada uno en su empresa conoce las subidas que ha realizado, pero de cara al año que viene, hay que seguir por esa senda.

En la mesa redonda compuesta por fabricantes, han participado Joao Hébil, Director General de Manitou para España y Portugal, Antonio Gómez de la Vega, Director de Maqel, importador para España y Portugal de JLG,



David Cagigas, Presidente de ANAPAT y Antonio Casado, Secretario de ANAPAT

Gustavo Toledo, dueño de Global Carretillas, y Enrique García, Director General de Ahern Ibérica, distribuidor de Snorkel, Dinolift y Maeda para España y Portugal.

El pensamiento general es que el año ha sido muy bueno para todos y que el año que viene la tendencia continuará al alza. Los plazos de entrega según las marcas mejorarán, aunque todas las marcas que estaban como ponentes tienen modelos en stock dependiendo de las máquinas. La falta de suministro mejorará y quedó patente que la subida de precios que han sufrido los fabricantes les ha hecho enfrentarse a este mercado asumiendo unos gastos que antes no tenían y que en algunos casos ni han repercutido a sus clientes.

En general, el mercado va como un tiro, el alquiler no ha sufrido un ápice y los pedidos han ido produciéndose durante todo el año.

El pensamiento general es que el año ha sido muy bueno para todos y que el año que viene la tendencia continuará al alza. Los plazos de entrega según las marcas mejorarán, aunque todas las marcas que estaban como ponentes tienen modelos en stock dependiendo de las máquinas. La falta de suministro mejorará y quedó patente que la subida de precios que han sufrido los fabricantes les ha hecho enfrentarse a este mercado asumiendo unos gastos que antes no tenían y que en algunos casos ni han repercutido a sus clientes.

En general, el mercado va como un tiro, el alquiler no ha sufrido un ápice y los pedidos han ido produciéndose durante todo el año.



Joao Hébil, Director General de Manitou para España y Portugal, Antonio Gómez de la Vega, Director de Maqel, importador para España y Portugal de JLG, David Cagigas, Presidente de ANAPAT, Gustavo Toledo, dueño de Global Carretillas, y Enrique García, Director General de Ahern Ibérica, distribuidor de Snorkel, Dinolift y Maeda para España y Portugal.

Los cuatro fabricantes durante su intervención dieron su punto de vista sobre el mercado, sobre la falta de materiales, compartieron sus conocimientos con la audiencia y nos explicaron su visión del 2023.

Respecto a la pregunta del Sr. Cagigas sobre la subida de precios y el largo periodo de entrega de las máquinas, les invitó a que contasen desde su experiencia si el 2023 pensaban que será mejor:

Enrique García, Director General de Ahern Ibérica no ve mejora en el primer semestre en los plazos de entrega, sin embargo, destacó la importancia de que entre cliente y proveedor haya una comunicación fluida, porque existen muchos modelos de máquinas disponibles. “En ciertos modelos, el plazo de entrega es más amplio, pero al ser un mercado dinámico, invito a los alquiladores a crear una comunicación directa con ellos, para ver qué modelos podemos ofrecerles. Para el segundo semestre, se tendrá que ver la evolución de la guerra y del régimen en China, estos factores

externos influirán en la cadena de suministro. Los fabricantes dependemos de unos proveedores, y parte de esos componentes están localizados en China, algo que frena la cadena de suministro y provoca disrupción”.

Por su parte, a Joao Hébil, Director General de Manitou para España y Portugal, el Sr. Cagigas le ha preguntado si era cierto que no veremos modelos nuevos de Manitou hasta el 2024.

El Sr. Hébil expuso que hay una dificultad en el telescópico y plataformas, hay modelos en concreto en los que puede que haya plazos más cortos, pero Manitou ha intentado aumentar el suministro de componentes para fabricar más máquinas.

A pesar de los problemas, Manitou va a facturar un 30% más que el año pasado, pero la demanda se ha superado con creces. Se ha fabricado un 30% más este año. Además, hay cuotas por países para que todos reciban su maquinaria.

Todo el año 2023 va a ser parecido en temas de entregas, puede que se mejore el plazo, pero a nivel de precios, hay una estabilización. Según Manitou, su Price Production Index, ha tenido un crecimiento exponencial hasta 2021, pero ya ha tocado techo y se ha estabilizado.

Antonio Gómez de la Vega, fue optimista, pues antes del verano pensaba que el segundo semestre no iba a ser bueno, pero en este último trimestre las cifras han sido buenas y se han vendido muchas máquinas. “El año que viene, nos hemos anticipado, hemos hecho un stock grande el cual se realizó el año pasado. Los plazos de entrega para el primer semestre son seguros, pero para el segundo semestre son algo inciertos. Soy optimista para el año 2023, se han pedido máquinas y confiamos en que la guerra acabe y el trabajo siga creciendo”.

Gustavo Toledo, Director de Global Carretillas, ha iniciado la actividad con plataformas de tijera eléctrica y en el sector de carretillas





elevadoras cuentan con una gran experiencia. Ha sido una tendencia diferente, salvo en casos puntuales, las carretillas han llegado y nunca han estado en una situación dramática, los plazos de entrega son muy razonables, tiene la fabricación centralizada en una sola ubicación y esto les otorga una gran flexibilidad. Las subidas de precios han sido muy considerables, en algunos casos, ha habido marcas que han subido cinco veces el precio y aun así no se han cancelado pedidos.

Ha habido una coyuntura que ha permitido una situación anormalmente buena, cuando todos los indicadores decían que iban a llegar bajadas.

“Esa parte de la subida me ha preocupado por si se empezaban a anular pedidos, pero no ha sido así. Ha habido alargamiento de plazos de entrega y subidas de precio cuando se ha pactado”, añadió.

Enrique García, Director General de Ahern Ibérica explicó: “Los fabricantes como Snorkel han asumido la subida de costes y no se ha repercutido en sus clientes. Un ejemplo de ello ha sido la brutal subida del precio de los chips, la cual ha llegado a un 700% más caro que en el 2019. En Ahern Ibérica no hemos aumentado las tarifas a ningún cliente y la subida la hemos asumido nosotros. Los fabricantes no se han aprovechado de esta situación, los fabricantes están sufriendo esta situación. Al igual, los alquiladores están sufriendo subidas y muchas empresas alquiladoras no lo están repercutiendo a los propios clientes”.

Joao Hébil, Director General de Manitou para España y Portugal, explicó a los asistentes que con todas las subidas que ha hecho Manitou, la empresa no ha ganado más dinero, como el resto de fabricantes, son tantos los sobrecoges que hay incluso componentes que han subido 1000%, los beneficios se merman con tanta subida.

“No nos estamos aprovechando de la situación de mercado, nos hemos visto obligados a subir los precios”, finalizó.

**La electrificación de maquinaria fue otro de los temas que trataron, con la idea general de que es más postrero político de momento que una realidad, ya que falta mucha infraestructura para soportar la electrificación completa, ya que de momento no es rentable todo un parque eléctrico.**

**La tendencia futura no está clara si será el hidrógeno u otras fuentes alternativas.**

Respecto a la pregunta del Sr. Cagigas de la entrada de nuevos fabricantes, en concreto los chinos, y la reacción de los fabricantes tradicionales, todos estuvieron de acuerdo que los fabricantes chinos han venido para quedarse, y que la manera de competir es a través del servicio técnico, con una estructura respaldada por la empresa que de un servicio de calidad.

Antonio Gómez de la Vega explicó: “Nos va a afectar y nos hemos estado preparando. Los fabricantes chinos son agresivos y tienen stock. Nuestros clientes son alquiladores fundamentalmente, hay una pequeña diferencia, entre alquilador grande y pequeño. En mi opinión, a los grandes será más difícil meter marcas nuevas, mientras que los pequeños serán los que más apuesten por ellas. Pero está claro que el secreto es dar un buen servicio”.

Enrique García es de la misma opinión que el Sr. Gómez de la Vega: “Desde que abrimos Ahern Ibérica nos situamos como una empresa de servicio. Nos diferenciamos con el

servicio, que es muy apreciado por los clientes, tiene un reconocimiento que nos llena de orgullo. Por otro lado, la competencia siempre es buena, que vengan fabricantes chinos nos ayuda a mejorar. Pero lo que si me gustaría es hacer un llamamiento, pedir a los clientes que tengan memoria, que se acuerden de la gente que siempre les ha ayudado y ha estado a su lado apoyándoles.”

El Sr. García, también recalcó la idea de que se debería jugar con las mismas reglas, por ejemplo, respectó a la huella de carbono, y que los fabricantes de fuera de Europa cumplieren con el compromiso de medir su huella de carbono desde la fabricación hasta la venta, porque obviamente los costes no son los mismos.

Joao Hébil destacó la necesidad de centrarse en lo que ellos como fabricantes pueden controlar, que es centrarse en su estrategia de acercamiento al cliente, esa cercanía y servicio post venta que les caracteriza.

Gustavo Toledo es importador de una marca china y destacó el hecho de que muchos fabricantes cuentan con fábricas en China. Para él, como para el resto de empresarios que estaban exponiendo, es muy importante tener una estructura que apoye tu producto, pero igual que en las carretillas vinieron fabricantes de fuera de Europa, esta tendencia se repetirá y quedará en el mercado.

La electrificación de maquinaria fue otro de los temas que trataron, con la idea general de que es más postrero político de momento que una realidad, ya que falta mucha infraestructura para soportar la electrificación completa, ya que de momento no es rentable todo un parque eléctrico.

La tendencia futura no está clara si será el hidrógeno u otras fuentes alternativas.

**FUTURO DEL SECTOR: PEDRO FERNÁNDEZ ALÉN, PRESIDENTE CNC**

Por la tarde, D. Pedro Fernández Alén, Presidente de la CNC, realizó una magistral po-

nencia sobre cuál en su opinión es el futuro del sector de la construcción.

Destacó la importancia que tiene y ha tenido para España el sector de la construcción, y la cantidad de familias que viven de este sector.

Explicó que uno de los problemas a los que nos estamos enfrentando es la ralentización de la llegada de los fondos europeos, que no llegan con la celeridad que deberían y la cantidad de burocracia que existe en España que hace que esos fondos se diluyan y en muchas ocasiones no lleguen donde deberían.

Desde la CNC son conscientes de la falta de mano de obra cualificada que sufre el sector de la construcción, hacen falta 700,000 puestos de trabajo, donde sólo 200,000 se destinarían a la rehabilitación.

Otro aspecto en el que están trabajando y por lo que están luchando es que exista un plan renove de maquinaria, que permita renovar el parque de maquinaria español, que tiene una edad media de 18 años, y es una necesidad renovarlo de cara a la seguridad y hacerlo más sostenible.

Otro problema al que se enfrenta el sector es la falta de materiales y sus sobrecostes, se han quedado casi 2000 obras desiertas por la falta de materiales.

Destacó la necesidad de que haya una revisión de precios que sea estable en el tiempo, con un reequilibrio económico del contrato, según subidas o bajadas de los precios.



Pedro Fernández Alén, Presidente CNC

El Ministerio de Hacienda quiere volver a la antigua usanza de que las grandes empresas constructoras tengan su propia maquinaria, y CNC se opone y está luchando para que no saquen adelante esa propuesta, realzando la figura del alquilador como player esencial en el sector.

Recalcó el papel de La Fundación Laboral de la Construcción y su papel en la formación de personas. Destacó la importancia de la formación para crear más empleo de calidad en el sector y están llevando a cabo un proyecto

para formar a mujeres jóvenes inmigrantes e incorporadas al sector.

Explicó cómo las plantillas están envejeciendo y es una necesidad incorporar jóvenes a nuestro mercado.

Les animó a que los presentes se sintieran orgullosos de estar en el sector de la construcción, un gran sector con proyectos magníficos y que realizan proyectos que muy pocos sectores llevan a cabo.

**Si utiliza uno de estos,**

**necesita uno de estos.**

**La autoridad mundial en plataformas de trabajo en altura**

Formación disponible en más de 10 idiomas. Módulo de eLearning ya disponible.

IPAF, a través de sus centros de formación homologados, forma a más de 150.000 operadores cada año en el uso seguro y eficaz de las plataformas aéreas.

La tarjeta PAL de IPAF es la prueba de que ha cumplido con los requisitos legales en términos de formación, además de ser reconocida a nivel mundial como una capacitación de alta calidad y avalada por la mayoría de los fabricantes.

**Encuentre su centro de formación más cercano en**  
[www.ipaf.org/es](http://www.ipaf.org/es)

El programa de formación de IPAF está Certificado por TÜV Según la ISO 18878. Formación certificada conforme a la UNE 58923.

# CONVENCIÓN ANAPAT

15 DICIEMBRE



**“NUESTRA INDUSTRIA ESTÁ EN CONSTANTE EVOLUCIÓN Y CONEXPO-  
CON/AGG NOS MANTIENEN A LA VANGUARDIA CON EQUIPOS QUE  
HACEN NUESTRO TRABAJO MÁS FÁCIL, RÁPIDO Y EFICIENTE”.**

**— AMERICAN PAVEMENT SPECIALISTS, DANBURY, CT**



**LLEVANDO LA CONSTRUCCIÓN  
AL SIGUIENTE NIVEL.**



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



- › 250.000 m<sup>2</sup> de exhibiciones**
- › 130.000 asistentes**
- › 1.800 expositores**
- › 150 sesiones educativas**

**REGÍSTRESE en [conexpoconagg.com](http://conexpoconagg.com)  
Ahorre un 20 % con el código de  
promoción **SHOW20****









**ALKORA**  
GRUPO VERSPIEREN

FIABILIDAD - SEGURIDAD



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

Consúltenos sin compromiso

**915 179 080**

alkoramad@alkora.es

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

ALKORA E.B.S. Correduría de Seguros y Reaseguros S.A.U.  
Inscripción Registro Dirección General de Seguros y Fondos de pensiones Nº J-285 y RJ-0089.  
Seguro de Responsabilidad Civil Profesional y Capacidad Financiera  
Conforme a la Legislación en vigor. C.I.F.: A-01051747.

# Menos residuos electrónicos (e-waste) en Tele Radio, telexandos industriales altamente reparables

Todavía queda mucho por hacer para conseguir una economía circular en Europa para 2050 según el Parlamento Europeo. El cúmulo de residuo electrónico, también conocido como ewaste, está creciendo exponencialmente en el mundo. Generalmente, en la sociedad se utilizan gran cantidad de materiales electrónicos y se sustituyen frecuentemente, bien sea por obsolescencia programada o que algunos productos sean difíciles de reparar.

Tele Radio, expertos en el campo del control remoto, es consciente de la contribución que se debe hacer para producir dispositivos que no queden obsoletos. Los productos sostenibles y la reducción del impacto medioambiental están en su mente.

“Ofrecemos a nuestros clientes la oportunidad de reparar los productos y actuamos, por así decirlo, como un ‘repair café’, comentan desde Tele Radio.

## SISTEMAS DE CONTROL REMOTO ALTAMENTE REPARABLES

Los sistemas de Tele Radio son robustos y resistentes. Incluso antiguos transmisores pueden ser reparados en casi todos los casos porque mantienen repuestos en stock por largo plazo. Como resultado, sus productos tienen una vida útil considerablemente más larga y tardan más en ser desechados. Ofrecen a sus clientes la oportunidad de reparar los productos y actúan, por así decirlo, como un ‘repair café’. Sus objetivos son los mismos que los de un ‘repair café’, es de-



cir; reducir la cantidad de residuos, otorgar conocimiento sobre reparación e invertir en buenas relaciones. El cliente es la prioridad para Tele Radio.

“La urgencia por desarrollar dispositivos electrónicos reparables, en la lucha sobre la cantidad de residuos, está creciendo a un alto ritmo”, añaden desde Tele Radio.

## FABRICACIÓN DE DISPOSITIVOS ELECTRÓNICOS REPARABLES

La urgencia por desarrollar dispositivos electrónicos reparables, en la lucha sobre la cantidad de residuos, está creciendo más fuerte. La Comisión Europea está trabajando en medidas para fabricar productos más sostenibles.

Con esto, la UE intenta fomentar a los fabricantes para producir sus productos más ecológicos, hacerlos reparables y extender el periodo de garantía mínimo.

## TELE RADIO ESTÁ CERTIFICADO ACORDE AL ESTÁNDAR ISO 14001

Tele Radio, productor de sistemas de radio control remoto industrial, es una organización que se preocupa sobre el medio ambiente y contribuye a un entorno de vida óptimo. Tele Radio está, por tanto, certificada acorde al estándar ISO 14001. El estándar ISO 14001 requiere que tomen responsabilidad para prevenir la contaminación todo lo posible y que su organización tome responsabilidad para mejorar esto cada año.

# Eco1000 con una función de apoyo en un entorno histórico

La tecnología de transporte autónomo de Cometto se ha utilizado recientemente en un lugar cargado de historia. El astillero de Rosslau utiliza una Eco1000 de 4 ejes para desplazar componentes de acero de hasta 160 toneladas de peso por las instalaciones de la fábrica.

Tras muchos años de uso, los responsables del astillero necesitaban sustituir su tecnología de transporte, que ya tiene más de 30 años. "Tras evaluar un estudio de mercado, la Eco1000 de 4 ejes como variante de "bastidor largo" de Cometto cumplía exactamente nuestros requisitos", afirma Peter Talaska, Director Gerente del astillero, al describir el proceso de toma de decisiones. Para el director de producción, Jonas Hohmann, se trata de una pieza importante del rompecabezas de la futura logística de la planta. "En particular, la opción de control automático del nivel es muy importante para nuestra ubicación. Porque aquí tenemos que conectar las zonas de producción que están a distintos niveles y queremos que sea lo más fácil posible para el operario de la Eco1000. Basta con pulsar un botón del mando a distancia y ya estamos... propulsados al MÁXIMO".

## ASTILLERO DE LARGA TRADICIÓN

La ciudad de Rosslau ha vivido muchas experiencias a lo largo de su historia y aquí comenzó el desarrollo de diversas tecnologías navales. Todo empezó en 1844, cuando los hermanos Sachsenberg crearon una fundición de hierro y una fábrica de maquinaria en Rosslau. Esto dio lugar a un astillero en 1866, que posteriormente desarrolló hitos para esta industria.

Además del vapor de ruedas y la rueda de paletas de control excéntrico, se incluyó más tarde la tecnología de los hidrod deslizadores. Esto permitió alcanzar velocidades de 110 kilómetros por hora en el agua ya en 1937. Entre 1945 y 1989 salieron más de 800 buques. Desde 1994, el astillero Rosslau pertenece al grupo de empresas Heinrich Rönner. La empresa familiar cuenta con 19 centros de producción y más de 1.700 empleados. Entre ellas figuran Lloyd Werft Bremerhaven, Bredø Dry Docks, BVT en Bremen y Stahlbau Nord.

## LA FORMACIÓN, ELEMENTO CENTRAL

En la actualidad, RSW se dedica a la producción de puentes de acero, esclusas y compuertas de barrera, y también de secciones de barcos. Estos componentes de acero, que pesan hasta 160 toneladas, tienen que desplazarse por las instalaciones de la fábrica. "Y el nuevo Eco1000 de 4 ejes desempeña ahora un papel de apoyo en estas tareas", informa Joachim Kolb, Gerente de Ventas de Cometto, sobre la nueva rutina diaria de trabajo en el astillero. El vehículo se puso en funcionamiento inmediatamente después de su en-

trega en Rosslau. "Por ello, la formación detallada del departamento de transporte era también un componente central para noso-

tros", Jonas Hohmann, director de producción del astillero, menciona otro aspecto positivo de la cooperación con Cometto.



# Hackl Spezial-Transporte GmbH apuesta por la nueva »FT SERIES« de Goldhofer

Bajo el lema "El futuro del transporte pesado", Goldhofer aprovechó la Bauma de este año para presentar una primicia mundial en la forma de la »SERIE FT«, un sistema combinado de eje pendular montado en pivote para trabajos en carretera con carga útil pesada. La presentación causó una gran impresión en Florian Hackl, propietario de Hackl Spezial-Transporte GmbH, una empresa familiar que opera en el campo del transporte pesado y soluciones especiales de transporte. La planificación, organización y manipulación de transportes pesados y especiales en el transporte de mercancías nacional e internacional y de larga distancia se encuentran entre las principales actividades de la empresa.

"El factor decisivo para la compra fue la flexibilidad sin precedentes y la seguridad de inversión que ofrece el nuevo sistema de combinación de ejes pendulares montados sobre pivotes. Además, la »SERIE FT« puede combinarse con un hueco de pluma de excavadora extragrande y profundo para mover equipos pesados", explica Florian Hackl.

"Con nuestra »SERIE FT«, los clientes pueden ingresar a nuevos campos comerciales y responder a las condiciones cambiantes del mercado", dice Robert Steinhauser, vicepresidente de tecnología de transporte de servicio y ventas de Goldhofer AG.

La »SERIE FT« ofrece una flexibilidad sin precedentes y seguridad de inversión para la industria del transporte pesado. Este sistema inteligente une semirremolques en la clase de carga útil pesada y combinaciones de módulos de servicio pesado, especialmente para el transporte por carretera. El gran atractivo de este nuevo tipo de vehículo es que los cambios de sistema se pueden realizar de forma rápida y sencilla en cualquier momento. Esto permite una respuesta flexible a los requisitos cambiantes del mercado y reduce el costo total de propiedad.



La familia Hackl con sus hijos tras la finalización del contrato en Bauma. Desde la izquierda: Philipp Grosse, Gerente de Ventas de »STARLINE«, Robert Steinhauser, Vicepresidente de Ventas y Servicio, Levin Gosner, Gerente Regional de Ventas, todos de Goldhofer, y Kristina y Florian Hackl con Luisa y Valentin.

La combinación ordenada por Hackl comprende un chasis de 2 y 1 eje en la parte delantera, una plataforma de orugas y un chasis trasero de 5 ejes con un hueco para el brazo de la excavadora. El chasis desmontable de 1 eje se usa para la carga útil adicional necesaria para mover excavadoras de demolición grandes que pesan hasta 92 t en combinación con el tractor de 5 ejes.



## Magni en el proyecto Mobilio de Toronto

Magni TH y Stanmore Equipment han sido elegidos como socios de elevación por la empresa canadiense AllStar Carpentry, que está llevando a cabo un importante proyecto de construcción en el horizonte de Toronto.

Estamos ubicados en Toronto, al pie del lago Ontario, en uno de los horizontes más bellos del mundo. Se están erigiendo nuevos e imponentes edificios que harán aún más único un lugar lleno de encanto.

Menkes Developments, uno de los constructores de viviendas más grandes de Canadá, ganó el contrato y asignó el proyecto a AllStar Carpentry / Panelized Building Solutions, la empresa de estructuras más grande de Canadá. AllStar ha sido cliente de Stanmore Equipment, un distribuidor de Magni durante varios años, de quien ha comprado un total de 16 modelos RTH para su flota.

Dos de estas máquinas, una RTH 6.35 y una RTH 6.39, se utilizan en la obra de Mobilio para instalar los paneles prefabricados. Estos modelos ofrecen una capacidad máxima de elevación de 6 toneladas, un alcance de 27 metros y una altura máxima de 34,90 m respectivamente. El cliente decidió equipar las máquinas con horquillas y el brazo de 2 toneladas con cabrestante, un accesorio clave para completar este tipo de trabajo.

“Elegimos a Magni sobre otras marcas por el rendimiento de sus máquinas y, específicamente, por el gran alcance. Además, es esencial para nosotros poder confiar en un socio como Stanmore Equipment cuando se trata de servicios como soporte técnico y repuestos. El distribuidor ha sido un socio proveedor de equipos clave para nosotros durante más de 30 años”, dijo Fernando Correia, capataz principal de AllStar Carpentry.



## Sarens hace un pedido 24 de grúas todo terreno y seis E-Packs Tadano

Sarens avanza con la renovación de su flota ordenando un gran paquete de grúas todo terreno con Tadano para sus diferentes subsidiarias europeas, como Bélgica, Países Bajos, Francia, Polonia y el Reino Unido, así como para sus operaciones en Australia.

El pedido de Sarens incluye seis unidades de cada uno de los Tadano AC 3.055-1, AC 4.080-1 y AC 5.130-1, tres unidades AC 4.100-4L, una AC 5.160-1, una AC 5.220L-1 y una AC 5.250-1. Además, el paquete de pedido se complementa con seis E-Packs para utilizar con las grúas AC 3.055-1 y AC 4.080-1.

Giuseppe Pompeo, Director de Cuentas Clave de Tadano Europa expresó su entusiasmo por la firma del contrato: "Consideramos este importante pedido de Sarens como una gran señal de confianza en la calidad de nuestros productos, pero más aún como una señal de confianza en la estrategia de nuestra empresa y el proceso de integración en curso de "OneTadano", enfatizó con orgullo.

"Seleccionamos las grúas todoterreno de Tadano porque son simplemente el punto de referencia para nosotros en términos de rendimiento y confiabilidad en muchas áreas de sus respectivas clases", comenta Jan L Sarens, Gerente Comercial de Equipos del Grupo en Sarens. Además, el compromiso de Sarens de minimizar su huella de carbono, así como sus diversas iniciativas para mejorar la sostenibilidad ambiental y climática de su flota de grúas, se destacaron al ordenar seis E-Packs que encajan perfectamente en nuestra estrategia de operación de grúas ecológicas. Llevan nuestros esfuerzos un gran paso adelante y, por supuesto, nuestros clientes también se beneficiarán de esto", enfatiza Jan L Sarens.



De izquierda a derecha: Jan L Sarens, Gerente Comercial de Equipos del Grupo en Sarens - Giuseppe Pompeo, Director de Cuentas Clave de Tadano Europa

# LoxamHune e Imcoinsa contribuyen a la reforestación de la Comunidad de Madrid con la plantación de más de 100 árboles en Villamanrique del Tajo

Ambas compañías participaron en esta iniciativa responsable, en colaboración con Reforesta.

Cincuenta empleados de LoxamHune y dos del fabricante de maquinaria INCOIMSA, en colaboración con la asociación Reforesta, han participado en una jornada de voluntariado ambiental, consistente en plantar más de 100 árboles y arbustos de entre 1 y 2 años en el municipio madrileño de Villamanrique del Tajo.

Esta iniciativa ha sido el destino elegido por LoxamHune para invertir los 3.000 euros del premio que IMCOINSA concedió a la empresa en septiembre por sus iniciativas destinadas a la reducción de emisiones y su compromiso con la comunidad.

Los premios reconocen la labor de aquellas entidades con una gestión eficiente y sustentada en la defensa y promoción de la ética empresarial, y el reconocimiento de los valores del esfuerzo y del compromiso. La dotación económica está destinada a la promoción de iniciativas de Responsabilidad Social.

Esta jornada de voluntariado para plantación en Madrid tiene como objetivo favorecer la biodiversidad de la vegetación, mejorando el ecosistema en su conjunto. El mantenimiento y protección de ejemplares de diversas especies autóctonas ofrecerá más oportunidades de refugio y alimento a la fauna, a través de los frutos de estas especies.

Junto con los empleados voluntarios, han colaborado en esta actividad Luis Ángel Salas, CEO de LoxamHune, y el comité de dirección de la compañía en su práctica totalidad.

Reforesta es una asociación sin ánimo de lucro fundada en 1991 y declarada de Utilidad Pública. Se dedica a la promoción del desarrollo sostenible. Trabaja en la recuperación de nuestros bosques, y desde 2009 ha plantado más de 53.000 árboles, que además han sido regados y protegidos, para disminuir la considerable mortalidad que, aun siendo especies autóctonas, experimentan en el caso de no recibir tales cuidados.

Finalmente, gracias a la fijación del CO2 atmosférico que realizan los árboles, se contribuye a la lucha contra el cambio climático.



# Acciona y Walkia firman un acuerdo para el suministro de equipos eléctricos JCB

ACCIONA ya ha recibido los primeros cuatro equipos fruto de este acuerdo, los cuales están actualmente operativos en diferentes proyectos de la compañía en España.

ACCIONA y Walkia han llegado a un acuerdo de colaboración para el suministro de equipos JCB eléctricos para la renovación de su parque de maquinaria.

Los ambiciosos objetivos de descarbonización de la agenda 2030, así como los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas y el compromiso de ACCIONA con la transición hacia un modelo energético descarbonizado, han impulsado a la compañía a establecer como prioritaria la transformación de su parque de maquinaria mediante la adquisición de nuevos equipos que aseguren el rendimiento, fiabilidad y producción necesarios para el desarrollo de sus proyectos.

Gracias a este acuerdo, Walkia garantiza a ACCIONA la más amplia gama de equipos eléctricos disponibles para producción, así como un servicio postventa de alto nivel, equipado con herramientas de última tecnología y personal altamente cualificado.

ACCIONA ya ha recibido los primeros cuatro equipos fruto de este acuerdo con Walkia. Se trata de unidades del modelo JCB 525-60 Etech, un equipo de 2.500kg de capacidad y seis metros de alcance de elevación que aseguran cero emisiones con tecnología 100% eléctrica. Igualmente permite jornadas de trabajo completas de ocho horas, bajo nivel de ruidos y carga rápida en una hora gracias al Fast Charger de la propia marca, que optimiza dichas recargas permitiendo el uso de trabajo aún más intensivo en momentos necesarios. Estas primeras máquinas ya se encuentran trabajando en varios proyectos de ACCIONA en España.

En estos meses de trabajo desde que la entrega de la primera unidad, el ahorro de combustible llega a alcanzar el 80% frente al mismo equipo en versión diésel. Esto, traducida a nivel de emisiones en el desarrollo de su actividad, supone una reducción de 9 kg de CO<sub>2</sub>e a la hora, es decir, 45.000 kg de CO<sub>2</sub> en 5.000 horas.

JCB, ha sido galardonado por sus desarrollos en nuevas tecnologías, siempre a la vanguardia del mercado con dilatada experiencia en la construcción de máquinas eléctricas. Es por ello que esta gama lo componen equipos de construcción de diferente naturaleza y aplicación: miniexcavadoras, dúmpers de obra, volquetes, carretillas industriales y manipuladores telescópicos.

Así mismo, JCB está desarrollando en alta potencia equipos 100% sostenibles con mo-



tores de combustión interna, alimentados por hidrógeno, que permiten alcanzar las mismas prestaciones que equipos alimentados por combustibles fósiles. La compañía continúa con su programa de lanzamiento de retrocargadoras, manipuladores telescópicos y excavadoras de ruedas mediante sistemas de pruebas en diferentes condiciones severas para asegurar, no solo la resistencia, autonomía y rendimiento de los equipos, sino para confirmar las necesidades que contratistas y clientes puedan tener en cuanto a necesidades de suministro de combusti-

ble, tiempos de parada para mantenimiento, amortización de inversión, etc.

Por su parte, ACCIONA albergará en varias de sus instalaciones algunas unidades de prueba de JCB Hydrogen, donde valorará de forma real el conjunto de todos estos parámetros.

La sinergia y mentalidad homóloga de ACCIONA y WALKIA JCB asegura la búsqueda de la excelencia y la ejecución de buenas prácticas en todo momento para hacer lo correcto



# National Crane y LineWise se unen para trabajar en líneas eléctricas de alto voltaje

La combinación del camión con pluma de mayor capacidad de National Crane, el NBT60XL, con el elevador de línea triple TLL-2000-Series 3 de LineWise, capaz de manejar líneas eléctricas de 230 kV, amplía significativamente el alcance de trabajo de los contratistas de servicios eléctricos. El Triple Line Lifter 2000 Serie 3 es un accesorio de grúa aislado que se usa para soportar hasta tres líneas energizadas. Construido con acero de alta resistencia, la capacidad máxima del TLL-2000 es de 2000 libras por fase o 6000 libras en total.

El camión con pluma de 60 USt de National Crane y el accesorio permiten a los contratistas de servicios públicos realizar reparaciones o mantenimiento de cables de transmisión activos sin interrumpir la energía, evitando así un tiempo de inactividad considerable y una pérdida de productividad para los usuarios finales de energía.

La conducción ágil por carretera y las impresionantes tablas de carga de la NBT60XL le permiten controlar sin problemas el accesorio desde la instalación a nivel del suelo hasta la altura máxima. La unidad TLL-2000 puede articularse hidráulicamente desde una configuración horizontal a una vertical, y el espacio entre los aisladores se puede ajustar de 3,6 a 7,3 m para capturar los conductores exteriores con un conveniente control remoto por radio portátil.

“National Crane y LineWise son uno de los líderes en sus campos, y las pruebas de validación recientes con el elevador de línea triple TLL-2000 y nuestro camión con pluma de 60 toneladas mostraron las capacidades del dúo. Esperamos ver los productos en funcionamiento con nuestros clientes finales”, dice Mike Heinrich, vicepresidente de ventas de National Crane.

## RÁPIDO DE MOVILIZAR

Un adaptador de punta de pluma, una unidad de potencia hidráulica (HPU) y un patín de transporte diseñados específicamente son estándar con cada TLL-2000. La unidad de energía hidráulica separada a nivel del suelo alimenta el TLL-2000. Las mangueras aisladas van desde la unidad de potencia hasta el elevador de línea. Si se prefiere, el TLL puede ser accionado por el sistema hidráulico del camión con pluma. Con cualquiera de las dos opciones, el usuario final logra un control más confiable y receptivo.

El patín de transporte, con ranuras dedicadas para el elevador de línea triple, soportes para cables, aisladores y pasadores, cabe de manera compacta en un remolque de plataforma o de plataforma baja. Exclusivo de National Crane NBT60XL, el accesorio se puede instalar directamente desde el nivel del suelo en menos de una hora sin necesidad de equipos de elevación adicionales, lo que ahorra costos y tiempo adicionales. Vea el eficiente proceso de instalación en este video. <https://vimeo.com/user29005187/review/734781838/dd493361d4>



### ALIANZAS PODEROSAS

El TLL-2000 y el TLL-1300 se pueden pedir en los Estados Unidos y Canadá a través de LineWise o su red de distribución. Para maximizar la utilización de la grúa y el accesorio, los ingenieros de aplicaciones de National Crane ayudan a cada cliente a desarrollar opciones y configuraciones de diseño de camiones con pluma. Una vez entregado, los gerentes de servicio de campo de LineWise brindan capacitación en el sitio.

### EL PAQUETE COMPLETO

Veinte variaciones de modelos de National Crane son compatibles con los accesorios del elevador de línea triple. La oferta total de servicios públicos de National Crane también incluye plataformas para el personal, controles remotos por radio para las funciones de la grúa y carretes de manguera montados en la pluma. Además, a través de Manitowoc Lift Solutions, los clientes pueden solicitar sinfines montados en la pluma instalados de fábrica, agarradores de postes o cualquier otra necesidad de aplicación personalizada.



## Se venderán 200.000 vehículos con motor de hidrógeno en 2035

Según esta nueva investigación de Interact Analysis, se pronostica que los motores de combustión interna de hidrógeno (H2 ICE), en 2035 se venderán 220 000 vehículos. El mercado se encuentra actualmente en desarrollo y la mayoría de los envíos se realizarán después de 2030 en áreas como camiones y todoterreno, máquinas como excavadoras, cargadoras y maquinaria agrícola.

Sin embargo, las condiciones desafiantes en la mayoría de las aplicaciones significan que los envíos serán solo una pequeña minoría de los vehículos vendidos. Se pronostica que H2 ICE nunca alcanzará el nivel de los vehículos diésel o eléctricos de batería, ya que en su lugar busca establecer nichos.

Los vehículos H2 ICE tienen algunas ventajas notables. La tecnología del motor es razonablemente similar a la de los motores diésel, lo que permite utilizar los conocimientos, el diseño y los vehículos de producción existentes. Los vehículos pueden entregar alta potencia, trabajar con combustible impuro, trabajar en condiciones sucias y polvorientas y recargar combustible rápidamente.

Por otro lado, no existe una infraestructura de hidrógeno en casi todos los lugares del mundo, existe una falta de conocimiento sobre la tecnología y un desarrollo limitado hasta el momento. Lo que es más importante, el costo actual del combustible de hidrógeno es alto: necesitará una gran reducción antes de que los vehículos puedan volverse competitivos. Incluso a la mitad del costo actual, los vehículos H2 ICE no tienen un buen costo total de propiedad. El costo del motor no es sustancial, pero el costo de los tanques agrega mucho al costo del vehículo, luego está la infraestructura y sobre todo el combustible de hidrógeno.

En casi todos los casos, el diésel o el BEV serán menos costosos que el H2 ICE (a menudo, ambos). Entonces, ¿dónde deja eso al motor de hidrógeno? En primer lugar, las ven-



**Jamie Fox, analista principal de Interact Analysis, brinda información valiosa sobre el mercado de vehículos de hidrógeno en este nuevo artículo.**

tas anticipadas de una nueva tecnología no se realizan necesariamente por motivos prácticos rigurosos, y una minoría de clientes potenciales está dispuesta a ignorar el costo total de propiedad (TCO) para ser los primeros en exhibir una nueva tecnología.

En segundo lugar, H2 ICE se enfocará en empresas que buscan alejarse del diésel por razones ambientales/legislativas pero que trabajan en áreas donde los BEV no pueden hacer el trabajo fácilmente. En vehículos todoterreno grandes, el rediseño de una máquina para BEV solo para vender 10 o 100 unidades será lento dado que los proveedores de baterías y vehículos BEV ya están luchando para mantenerse al día con la demanda existente. H2 ICE ofrece una forma más sencilla de rediseñar muchos tipos dife-

rentes de vehículos todoterreno. El peso de la batería también se menciona a veces como un problema para los vehículos más grandes. Quizás lo más importante es que algunos vehículos todoterreno están en funcionamiento 10 o 15 horas al día. Esto es fundamentalmente difícil para los vehículos BEV ya que la batería se agotaría.

Sin embargo, Interact Analysis aún pronostica más envíos de H2 en camiones. Esto se debe simplemente a que el mercado total disponible para camiones es muy grande, e incluso una pequeña parte equivale a una parte significativa de vehículos. En septiembre de 2022, se anunció un proyecto en relación con los camiones ICE de hidrógeno. El proyecto se llama HyCET (camiones con motor de combustión de hidrógeno) y está liderado por BMW Group, junto con Deutz, Volvo Trucks, DHL Freight, TotalEnergies y Keyou GmbH. Está previsto desarrollar un camión de 18 toneladas con motor Deutz. El proyecto utilizará fondos del Ministerio Federal de Digital y Transporte de Alemania (BMDV).

Sin embargo, aunque los vehículos H2 ICE pueden, al menos en teoría, tener cero emisiones de carbono eventualmente, las emisiones de NOX seguirán existiendo. Si bien se espera que las emisiones de NOX sean más bajas que las del diésel, y muchos están trabajando en esto, no se pueden reducir por completo a cero. Si bien algunos pueden decir que se trata de una compensación razonable, quedan dudas sobre si será suficiente para los legisladores en lugares como California y la UE.

# Nuevo apilador doble de Hyster® para optimizar la productividad en las operaciones logísticas

Hyster ha añadido el nuevo apilador doble de plataforma S2.OSD a su gama de equipos de almacén fiables para ayudar a las operaciones a aumentar la productividad, al tiempo que se gestionan los costes.

La nueva carretilla apiladora de Hyster®, que puede manipular cargas de hasta dos toneladas, permite el apilamiento doble y la manipulación de cargas de palés de lados abiertos, así como el transporte y la carga o descarga de palés apilados a dos alturas en un remolque. Es especialmente adecuado para operaciones de logística, venta al por menor, distribución de alimentos y aplicaciones de carga en muelles, donde es necesaria la productividad en el transporte y almacenamiento de cargas paletizadas.

El nuevo apilador de Hyster proporciona una mayor velocidad, tanto con carga como sin ella, lo que lo hace adecuado para recorrer largas distancias o para trabajar en muelles de carga. También se ha diseñado para la eficiencia del operador con un nuevo cabezal de timón, una selección de diferentes modos de conducción y un diseño de brazos laterales que hace más rápido el desplazamiento a la posición deseada.

Para la protección y el confort del carretillero, el apilador de doble plataforma S2.OSD de Hyster cuenta con una amplia plataforma con alfombrilla de goma para proporcionar un excelente agarre y paneles laterales/traseros para el carretillero. La carretilla ofrece una opción de elevación ergonómica para las operaciones de reposición de estanterías con un mástil NFL de 2 etapas con alturas de elevación de 1660mm, 2020mm y 2980mm. Las aplicaciones con espacios reducidos también pueden beneficiarse, gracias a la flexibilidad de una plataforma plegable. También están disponibles modelos con plataforma fija.

Aquellos que opten por utilizar una batería de iones de litio con la carretilla también se beneficiarán de un alto tiempo de funcionamiento en varios turnos gracias a la posibilidad de cargarla durante las pausas a través del cómodo enchufe lateral. La carretilla está diseñada para estar "preparada para iones de litio", con un controlador que reconoce automáticamente la química de la batería (iones de litio frente a plomo-ácido), por lo que no es necesario cambiar ningún parámetro para gestionar la batería.

"La gestión de los costes es tan importante como siempre, por lo que el nuevo apilador de doble plataforma de Hyster está diseñado para la fiabilidad, así como para la productividad, con un bajo Coste Total de Propiedad", dice Monica Radavelli, Directora de Producto de Almacén, de Hyster. "Cuenta con componentes de alta resistencia, un diseño robusto, un sistema eléctrico fiable y un servicio sencillo que las aplicaciones pueden combinar con opciones adicionales para adaptar aún más la carretilla a la aplicación específica."

Los extras opcionales (dependiendo del modelo) incluyen la telemática Hyster Tracker, varios paquetes de luces, timón ajustable, un sistema de arranque con llave y teclado, un respaldo de carga, ruedas de carga, una gama de ruedas motrices, sensor de pie o conversión de cámara frigorífica. Las opciones adicionales para mejorar la experiencia del operador incluyen barras y pinzas multi-usos, portapapeles y un portabotellas.

El apilador doble de plataforma S2.OSD de Hyster, que sustituye al actual modelo P2.OSD de Hyster, está disponible para su pedido ahora para que las empresas puedan mejorar la productividad y, a su vez, beneficiarse de la eficiencia de costes.

Para más información, póngase en contacto con su distribuidor local de Hyster [www.geraindustrial.com](http://www.geraindustrial.com)



## El Grupo Hüffermann adquiere 20 líneas de ejes SPMT de Cometto

Con la adquisición de 20 líneas de ejes de la gama MSPE de Cometto, el Grupo Hüffermann obtiene equipos de transporte adecuados para las próximas misiones de transporte pesado. La flota modular autopropulsada de dirección electrónica es ideal para trabajos en la industria y la construcción de puentes, para la construcción de plantas y barcos así como para proyectos en las zonas más estrechas.

"Gracias a algunas entregas previas de las configuraciones de carretera de Faymonville, la empresa Hüffermann se convenció de la calidad del Grupo Faymonville", declara Daniel Janssen como accionista gerente de la empresa. "Gracias a la óptima posibilidad de combinación del SPMT con el sistema de elevación / sistema JS de Enerpac, podemos complementar de forma óptima nuestra división de montaje e ingeniería de cargas pesadas", añade Rocco Schimmel, director de operaciones de Eisele AG - Crane & Engineering Group en Maintal / Frankfurt a.M. Además de Hüffermann Krandienst, con sedes entre Bremen, Oldenburg y Stade, las empresas de ámbito nacional incluyen el Grupo Thömen, con sedes en Hamburgo, Brunsbüttel, Leipzig y Potsdam, así como en la región del Rin-Meno Eisele AG y Autodienst West en Maintal / Frankfurt a.M. El grupo actúa como proveedor de servicios completos en el ámbito de la logística de grúas y cargas pesadas y ofrece todos los servicios "de una sola mano".

"Hüffermann complementa ahora la extensa y ampliamente ramificada flota de grúas con el extraordinariamente potente sistema de transporte horizontal SPMT de Cometto, con una carga útil actual de 868 toneladas", afirma Joachim Kolb, gerente de ventas de Cometto. El cliente proporciona el modelo Cometto MSPE de 2.430 milímetros de ancho con 48 toneladas de carga por eje y refuerza en un primer paso la sucursal Eisele en Maintal-Bischofsheim. La configuración consta de dos bogies de 6 ejes, dos bogies de 4 ejes, una unidad Powerpack de 368 kilovatios y otra de 129 kilovatios, así como un conjunto de mesas giratorias para una carga de 500 toneladas.

Durante la adquisición del vehículo en la sede de Cometto en Borgo San Dalmazzo/Italia, el equipo de Cometto agradece los representantes Simon Schewe (Jefe de Finanzas del Grupo Hüffermann) y Rocco Schimmel (Director de Operaciones de Eisele AG) su confianza en esta importante inversión para el futuro del Grupo Hüffermann que ahora también es... propelled to the MAX!



# Manitowoc presenta la solución digital Connect para transformar positivamente la experiencia de usuario de los propietarios de grúas

Manitowoc continúa su plan de expansión e inversión en servicios de apoyo con el lanzamiento de CONNECT, una nueva plataforma digital que lanzará en bauma 2022. Hace posible el monitoreo remoto a través de un sistema de aplicación que permite a propietarios y operadores ver información de la grúa, recibir alertas, intercambiar datos y mucho más en tiempo real, con otras funcionalidades que se añadirán en el futuro.

La versátil plataforma CONNECT, con su amplia gama de capacidades, mejorará la administración de la flota, optimizará la sostenibilidad, hará más fácil el servicio y el mantenimiento para los usuarios y aumentará la conectividad para las grúas con una plataforma fácil de usar en smartphones, tablets y computadoras portátiles.

Dirk Wolfsteller, vicepresidente de posventa para Grove en Europa, comentó:

“El lanzamiento de CONNECT marca el inicio de una nueva era digital para los propietarios y operadores de las grúas de Manitowoc. En solo segundos, los usuarios pueden tener acceso a una amplia gama de características o de datos relacionados con sus grúas a través de una plataforma basada en aplicación. Pueden analizar el desempeño, revisar los medidores de servicio, diagnosticar fallas y mucho más. Permite realizar un análisis de sus grúas con una profundidad sin precedentes, para aumentar el desempeño, la sostenibilidad y, lo más importante, las utilidades que esperan de sus inversiones”.

La nueva plataforma se implementará gradualmente, primero en las grúas torre Potain y en las grúas todo terreno Grove. La empresa tiene planes para agregar otras líneas de producto y marcas en el momento adecuado. CONNECT brinda una experiencia de usuario optimizada, apoyando la configuración, simplificando el mantenimiento, proporcionando sistemas de ayuda al conductor, y mucho más. Los propietarios obtienen acceso en tiempo real a los servicios y a importante información con solo un par de toques en la pantalla.

## CONNECT PARA GROVE

Para Grove, CONNECT estará disponible inicialmente en las grúas todo terreno GMK que se produzcan a partir de 2023. Se ofre-



cerá en todos los modelos nuevos y estará disponible para retro adaptación en las grúas equipadas con el sistema de control CCS. Las ventajas incluyen una localización de averías optimizada, gracias a la disponibilidad de información de la máquina en tiempo real. Esto permite que los técnicos, ubicados en un sitio remoto, tengan rápidamente una visión clara del estado de la grúa, y reciban en la pantalla cualquier código de error a través de la aplicación. El equipo de servicio, ubicado en un sitio remoto, puede entonces realizar un análisis de causa raíz y proponer soluciones posibles, sin la demora inherente al desplazamiento o a la ayuda física en el sitio.

La inteligencia comercial también mejora. Con información simplificada y más detallada sobre el uso de la flota, los propietarios de las grúas pueden ajustar sus operaciones para hacer un uso óptimo de los recursos o para fortalecer los programas de mantenimiento preventivo. Otra ventaja adicional es la capacidad de ayudar a los clientes a alcanzar sus objetivos de sostenibilidad más avanzados. La funcionalidad de CONNECT significa que los desplazamientos al sitio se reducen, ya que la revisión de las grúas se hará cada vez más de forma remota. El acceso mejorado a los datos también permite optimizar el proceso cuando la visita se hace necesaria. Finalmente, la necesidad de generar documentación impresa disminuye al mínimo porque la información se puede obtener más fácilmente en formato digital.

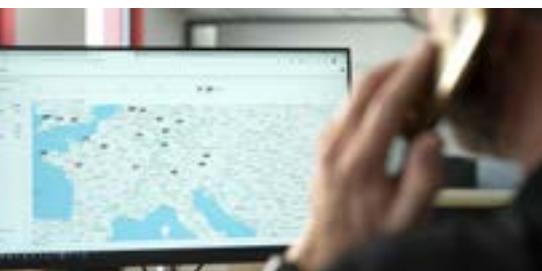
Patrick Stelter, gerente de producto para grúas todo terreno de Manitowoc, afirmó:

“Los propietarios de grúas Grove pueden aprovechar el poder de los datos a través de CONNECT para comprender mejor el desempeño de su máquina y aumentar al máximo el retorno por su inversión. Para muchos de nuestros clientes, sus objetivos comerciales generales están ligados a factores como la sostenibilidad, la digitalización y la conectividad. Con CONNECT, ahora pueden avanzar en esos objetivos y cosechar grandes beneficios”.

## CONNECT PARA POTAIN

Para las grúas torre Potain, CONNECT se ofrecerá como una opción en las nuevas grúas torre y automontables. Además, puede retroadaptarse en todas las grúas equipadas con el CCS. Las amplias capacidades disponibles a través de CONNECT permitirán que Potain descontinúe su antigua herramienta CraneSTAR Diag.

La solución CONNECT, fácil de utilizar, ofrece una integración perfecta entre diagnósticos remotos, análisis avanzados y gestión de flotas para ayudar a los propietarios a aumentar significativamente la utilización y el tiempo productivo de la flota. En el lugar de trabajo, los técnicos y otras personas pueden usar la red WiFi local para conectarse a la grúa a través de CONNECT. Esto les permite ver fácilmente el sistema operativo y revisar los datos de rendimiento.



En el futuro, Manitowoc planea ofrecer la integración de CONNECT en el modelo BIM (Gestión de información de construcción) para un proyecto y la creación de gemelos digitales de la grúa. Esta funcionalidad permitirá una mayor optimización, la planificación del sitio, el monitoreo y el control del flujo de materiales en el sitio de trabajo, lo que aumentará la velocidad y la calidad del proceso de construcción.

Al igual que con las grúas Grove GMK, los propietarios de grúas Potain con CONNECT disfrutarán de una mayor utilización de sus máquinas, como resultado de un mejor mantenimiento preventivo. Los objetivos de sostenibilidad de los clientes tam-



bién mejoran, gracias a la vida útil prolongada de las grúas como resultado de una mejor gestión.

Xavier Claeys, director de innovación digital para grúas torre en Manitowoc, dijo:

“CONNECT mejora la forma en que los contratistas y las empresas de alquiler utilizarán las grúas torre en los sitios de trabajo. La plataforma mejora la experiencia del usuario de forma inmediata y abre un mundo de excitantes posibilidades para el futuro. Por ejemplo, los clientes pueden comparar el uso esperado con el uso real, lo que les permitirá replantear la forma en que se aplican los modelos operativos y de precios. Esta información simplemente no estaba disponible antes, pero esperamos que transforme positivamente las estrategias de los clientes con respecto a la propiedad de las grúas. Estamos muy entusiasmados por poder exhibir la nueva tecnología en bauma 2022”.

## Sinoboom preparado para un rápido crecimiento continuo

El rápido crecimiento ha sido la historia de los últimos dos años y medio en Sinoboom en Europa y la compañía ahora está agregando personal y recursos para garantizar que esta tendencia continúe según lo planeado en los próximos años.

Una nueva empresa, EG Equipment, asumirá la responsabilidad de impulsar las ventas en 12 países más pequeños de Europa bajo la dirección de Sinoboom BV. La empresa está dirigida por Erik Geene, quien deja su puesto actual de vicepresidente de desarrollo empresarial en Sinoboom BV para iniciar la nueva operación.

“Hace tres años, la directora ejecutiva del grupo Sinoboom, Susan Xu, y Tim White-man, el entonces director ejecutivo de Sinoboom BV, me pidieron que desarrollara la red de distribución para las regiones más grandes y las cuentas clave en Europa. Esa estructura ya está establecida y me enorgullece pasársela al Gerente General de Sinoboom BV, José Peña. Quiero agradecer a Sinoboom por darme la oportunidad de centrar toda mi atención en las regiones más



Ronald Donders



Sergio Cerdans



José Peña y Erik Geene

pequeñas de Europa, lo que me permitirá construir las redes de soporte y ventas que necesitan”.

“Los muchos años de experiencia de Erik en la industria y los 6 años con los productos Sinoboom lo convierten en la persona ideal para liderar este impulso hacia la excelencia en toda Europa”, dijo José Peña, Gerente General de Sinoboom BV.

Al mismo tiempo Sinoboom anuncia el nombramiento de Sergio Cerdans como Regional Manager para España y Portugal. Sergio tiene más de 20 años de experiencia en el mercado de PEMP, originalmente con una de las principales empresas de alquiler de España antes de involucrarse en la venta de PEMP: “Estoy entu-

siasmado con la calidad de los productos Sinoboom y muy feliz de unirme al equipo en este momento de rápido crecimiento”, dijo Sergio.

Sinoboom también ha agregado a Ronald Donders como Gerente de Finanzamiento Comercial para asistir en la provisión de los mejores términos y condiciones financieras posibles para su base de clientes en rápido crecimiento. Ronald tiene su base en la oficina de Ridderkerk de Sinoboom, al sur de Róterdam, y aporta al puesto muchos años de experiencia en gestión de riesgo de crédito interino: “Conocí a muchos de nuestros clientes durante Bauma Munich y estoy convencido de que podemos brindar soluciones innovadoras y flexibles a sus retos y necesidades financiera”, dijo Ronald.

## Magni entrega 600 máquinas a Felbermayr

Felbermayr ha optado por ampliar su flota de alquiler con 600 nuevas máquinas Magni. La entrega comprende diferentes modelos que van desde plataformas de tijera hasta plataformas elevadoras y manipuladores telescópicos.



Al nuevo pedido de la empresa austriaca se suman 120 plataformas de tijera todoterreno con alturas de trabajo de entre 15 y 18 metros. Estas máquinas ofrecen una capacidad de 680 kg y cuentan con una súper plataforma, tracción en las cuatro ruedas, eje oscilante, estabilizadores de nivelación automática, neumáticos que no dejan huellas y extensión de la plataforma en ambos lados. En concreto, la empresa encargó los modelos totalmente eléctricos ES1523RTP y ES1823RTP y el DS1523RTP y DS1823RTP con motores diésel Fase V.

En cuanto al segmento de plataformas elevadoras, la empresa seleccionó varios modelos, entre ellos el articulado eléctrico EAB28RT y

el telescópico eléctrico ETBJ30RT. Con alturas de trabajo de 28 y 30 metros respectivamente, la EAB28RT ofrece una capacidad de 250 kg, mientras que la ETBJ30RT tiene una capacidad de 454 kg. Ambos modelos también están equipados con tracción en las cuatro ruedas y dirección, eje oscilante, batería de litio de 80 V, 520 Ah y neumáticos que no dejan huella.

Pasando a los elevadores de tijera más grandes, el pedido también incluye 28 máquinas diésel con alturas de trabajo de 22 m, 28 m y 32 m. El primer modelo (DS2223RTP) ofrece una capacidad de 1.000 kg, mientras que los modelos de 28m y 32m (DS2825RTP y DS3225RTP) pueden llegar hasta los 750 kg. Finalmente, todos los modelos cuentan con dirección en las cuatro ruedas, neumáticos que no dejan huella y extensión de plataforma hidráulica.

Robert Bauer, Gerente de la División de Alquiler de Plataformas Aéreas y Manipuladores Telescópicos, explica: “Magni nos ofrece una amplia gama de manipuladores telescópicos, elevadores de tijera y plataformas articuladas y telescópicas, entre las que destacan las de 32 m. Además, Magni también ofrece soporte rápido y confiable”.

Alexander Reisch, de Magni TH, finalmente hace balance: “Se han pedido casi 40 mani-



puladores telescópicos Magni, desde el RTH 4.18 (4000 kg, 18 m) hasta el RTH 6.25 (6000 kg, 25 m). Los manipuladores telescópicos a partir del RTH 6.21 están equipados con el sistema Twin Energy. Esta opción permite que todas las funciones de elevación se realicen eléctricamente, reduciendo así las emisiones a cero. Todas las máquinas se entregarán a finales del 2022 y el primer trimestre de 2023”.

“En 2021, Felbermayr – Transport und Hebeteknik, ya había añadido varias máquinas Magni a su flota de alquiler, incluidas plataformas de tijera, plataformas articuladas y telescópicas y manipuladores telescópicos giratorios de hasta 35 m de altura de trabajo. Queremos agradecer una vez más a esta importante empresa por depositar su confianza en las capacidades y soluciones de Magni”, añaden desde Magni.

## mateco sigue con su plan de expansión abriendo delegación en Lleida

mateco, sigue con su sólido plan de expansión ampliando su cobertura geográfica en la zona este de la península con la apertura de una nueva delegación en Lleida.

Siguiendo el plan estratégico de la compañía, basado en una fuerte inversión para renovar y ampliar la flota con maquinaria de marcas premium y en la expansión geográfica por toda la península Ibérica, asegurando un servicio ágil y de calidad tanto local como nacional, ahora mateco suma un total de 24 delegaciones en España.

Con la apertura de Lleida, mateco amplía y mejora sus servicios en la zona este de España cubriendo, junto con las delegaciones de Barcelona Norte, Barcelona Sur y Tarragona, gran parte de Cataluña.

Lleida es la sexta delegación que mateco abre este 2022, después de la apertura de Toledo, Guadalajara, Araba y Cádiz, y las delegaciones de A Coruña y Vigo tras la adquisición de Elevaciones Rama el pasado mes de julio.

Con esta apertura, mateco sigue apostando para garantizar la excelencia en el servicio técnico de sus máquinas y asesoramiento técnico comercial cercano que les caracteriza, hecho que refuerza y consolida su liderazgo en el mercado y les permite seguir ofreciendo el mejor servicio en toda la península.



# Magni construye el túnel más largo de América Latina

Magni vuelve a trabajar en una de las obras más importantes del extranjero. Estamos hablando del proyecto del túnel Guillermo Gaviria Echeverri, el túnel más largo jamás construido en América Latina.

Iniciado en diciembre de 2015, el proyecto del túnel vial Guillermo Gaviria Echeverri y sus vías de acceso verá la luz en 2026, después de culminar las fases de pre-construcción, construcción, operación y mantenimiento. Con una longitud de 9,84 kilómetros, se convertirá en el túnel más largo jamás construido en América Latina.

El túnel se ha dividido en dos tramos: el Tramo 1 fue concebido por la Gobernación de Antioquia y la Alcaldía de Medellín, y el Tramo 2 está a cargo del Gobierno Nacional en beneficio de los municipios de Cañasgordas, Giraldo y Santa Fe de Antioquia.

El tramo 2 comprenderá 11 túneles, 13 puentes, 4 falsos túneles y 12,5 kilómetros de vías férreas abiertas. El objetivo es mejorar la conectividad entre Medellín y el Urabá antioqueño y, en general, el departamento de Antioquia con el centro del país y las costas pacífica y atlántica. Así, la optimización del transporte facilitará el comercio exterior y el flujo de mercancías dentro del mercado nacional.

El Consorcio Antioquia Al Mar (integrado por las empresas Estyma S.A., FCC S.A., CASS Constructores S.A.S., y Carlos Alberto Solarite) se hizo cargo del proyecto el 11 de di-

ciembre de 2015, firmando con la Secretaría de Infraestructura del Departamento de Antioquia.

Suministrada por el distribuidor local de Magni, la empresa Gruas Japonesas, la RTH 5.18 Magni está trabajando en la sección 2 del túnel 4. En este sitio de trabajo, la máquina está ocupada vertiendo hormigón para estabilizar el portal y la sección del túnel, instalando los arcos y monitoreando y marcando topográficamente los puntos para instalar los largueros. Para realizar este trabajo, la máquina también

fue equipada con una plataforma giratoria extensible 4.5 (ATT-01-007) y horquillas de 5 toneladas (ATT-03-001).

Además de por sus prestaciones (5 toneladas de capacidad y 17,56 m de altura de elevación), se eligió este modelo RTH por su versatilidad. De hecho, este tipo de máquina puede realizar diferentes trabajos en la obra simplemente cambiando el implemento equipado. Esto da como resultado una optimización sustancial en términos de eficiencia y una reducción significativa en los costos de los equipos.



# Hiab adquiere Olsbergs

Hiab, parte de Cargotec, ha firmado un acuerdo para adquirir el grupo industrial sueco de propiedad familiar Olsbergs, que diseña, fabrica y suministra válvulas hidráulicas y sistemas de control remoto utilizados para maniobrar las grúas de carga montadas en camiones y las grúas forestales de Hiab. El cierre tendrá lugar el 1 de enero de 2023 y la integración de Olsbergs en Hiab como una unidad de negocio separada comienza inmediatamente después del cierre.

Hiab ha utilizado los sistemas remotos e hidráulicos líderes en la industria de Olsbergs desde mediados de los 80. Los controles remotos de Olsbergs se ofrecen actualmente a los clientes de Hiab como CombiDrive 3 y CombiDrive 4. Las válvulas Olsbergs y los controles remotos CombiDrive combinados con el software SPACEvo, desarrollado por Hiab, son las tres partes más importantes de los sistemas de control avanzados de Hiab.

Una vez completada la adquisición, Olsbergs se convertirá en una unidad de negocios en la división Loader Cranes Light & Medium de Hiab y los 100 empleados se unirán a Hiab. Los propietarios actuales permanecen en el negocio en sus roles actuales. El nombre de Olsbergs seguirá siendo una marca respaldada: Olsbergs, una empresa de Hiab.

"La tecnología de Olsberg ha sido fundamental para convertir a Hiab en el proveedor líder de las grúas de carga más avanzadas del mercado. Al convertir a Olsbergs en parte de Hiab, fortaleceremos nuestro liderazgo tecnológico y podemos

acelerar el desarrollo de nuestras grúas de carga y dar forma al futuro de las grúas inteligentes". y manipulación sostenible de la carga", dice Barry McGrane, vicepresidente sénior de Loader Cranes Light & Medium, Hiab.

"Espero dar la bienvenida a Hiab a 100 nuevos colegas de Olsbergs. Una de nuestras estrategias clave de crecimiento es a través de adquisiciones, y la competencia en tecnología de válvulas y control remoto que ahora aportamos a Hiab garantizará que podamos acelerar aún más el desarrollo de soluciones de diseño integradas". eso nos permitirá continuar estableciendo el estándar de la industria para los sistemas de control que son más seguros, rápidos y fáciles de usar", dice Scott Phillips, presidente de Hiab.

"Después de décadas de estrecha cooperación, esperamos convertirnos en parte de Hiab. Lo vemos como un siguiente paso natural en los más de 100 años de historia de Olsberg donde ahora tenemos la oportunidad, junto con Hiab, de fortalecer aún más la



marca de Olsberg y tomar el siguiente paso en tecnología y crecimiento. Como las operaciones permanecerán y crecerán tanto en Eksjö como en Vallentuna, hemos asegurado empleos locales y creado el mejor potencial para el crecimiento futuro", dicen Christina Henriksson y Jan-Erik Steen, Olsbergs.

Los Olsberg de hoy en día tienen sus orígenes en 1906, cuando se fundó Olsbergs Gjuteri AB en Bruzaholm, Eksjö, Suecia. En 1976 se fundó Olsbergs Hydraulics AB en Eksjö, y Olsbergs Electronics, ubicada en Vallentuna, Suecia, se fundó en 1996. Actualmente, el 85% de la producción de Olsbergs se entrega a Hiab.

# Catalonia Unic celebra sus 25 años

Catalonia Unic SLU celebra 25 años. La empresa, fundada en 1997 y con sede central en Igualada, se ha consolidado como uno de los referentes a nivel estatal en el sector del alquiler de maquinaria y el montaje de andamios. En estos 25 años la compañía igualadina se ha especializado en ofrecer soluciones a sus clientes en temas de accesibilidad, movimiento de cargas, transporte, compactación, demolición y perforación, cierres, elevación... Gracias a su equipo técnico-comercial y bajo el lema "Equipem projectes" son capaces de estudiar las necesidades de sus clientes y ofrecerles la solución que más se adapta a sus necesidades.

## SUS INICIOS

En sus inicios, la compañía tenía un objetivo muy claro: dedicarse al alquiler de maquinaria básicamente por el sector de la construcción como una forma de ayudar a sus clientes en la realización de sus obras de una forma más eficiente, económica y segura. A través de las soluciones de alquiler que ofrece la empresa, el cliente no hace falta que realice inversiones en maquinaria que utiliza de forma puntual y se olvida de realizar los mantenimientos y reparaciones de estas herramientas. Por otra parte, no necesita disponer de espacio para su almacenamiento cuando no las utiliza y siempre tiene acceso a los nuevos modelos de maquinaria.

## CONSOLIDACIÓN EN CATALUÑA

La sede principal de Catalonia Unic está ubicada en Igualada. Pero para dar un ser-

vicio cercano y de calidad en todo el país durante estos 25 años, Catalonia Unic abrió, además, dos delegaciones en Cataluña, concretamente en Cornellà de Llobregat y en Tàrraga. Durante estos años, Catalonia Unic ha participado y trabajado en proyectos en toda Cataluña de gran envergadura como en rehabilitaciones en el interior del Liceo de Barcelona, en la Catedral de Barcelona y en el Parc Güell.

## MIRANDO AL FUTURO: EXPANSIÓN NACIONAL

Consolidada en Cataluña con 50 trabajadores y con objetivos de crecimiento para ofrecer calidad, proximidad y un servicio 360° a las empresas, en 2021 Catalonia Unic decidió abrir una nueva delegación en Madrid, donde ha comenzado su proyecto a nivel estatal. Es una empresa jo-



ven, familiar y dinámica, con una clara vocación de servicio y con una trayectoria que avala el trabajo bien realizado durante estos 25 años de experiencia junto a sus clientes.

# El nuevo ModulMAX AP-M de Faymonville: La solución "3 en 1"

El tipo de producto ModulMAX AP-M representa un remolque modular que combina el modo de asistencia de apoyo con el modo autopulsado y el modo de remolque clásico.

El ModulMAX AP-M es, con mucho, el más fuerte disponible en el mercado con hasta 1.270 kN de fuerza de tracción de una unidad Powerpack.

Puede ver un video aquí:

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

¡Nuevo y único!

Los ejes motorizados de los módulos se pueden acoplar y desembragar a cualquier velocidad. Una ventaja importante porque los operadores no necesitan parar el convoy para esta maniobra como ocurre con otras marcas. Es una característica absolutamente única en combinación con la alta tracción.

Además, todos los ejes motorizados cuentan con frenos potentes y sobre todo homologados. Puede utilizar hasta 10 ejes motrices en la versión High-Torque, nadie ofrece más posibilidades.

Los módulos se basan en un sistema de suspensión patentado de doble enlace que ofrece una mejor distribución de las fuerzas y los momentos de flexión. La carrera de 650 mm y la capacidad de carga útil de 45 toneladas por línea de eje resaltan los puntos fuertes.

El ModulMAX AP-M ofrece una interoperabilidad perfecta y se puede combinar con módulos Faymonville ModulMAX convencionales de 3000 mm de ancho y otras marcas. Los usuarios también pueden acoplarlo con equipos comunes como plataformas bajas, espaciadores, barras de tiro, etc.

La unidad de paquete de energía utilizada para este módulo de dirección mecánica es idéntica a la utilizada en los vehículos de dirección electrónica.



Existen tres versiones diferentes dependiendo de los campos de aplicación del operador:

## Resistencia

Para transportes pesados de larga distancia por carretera donde es importante ayudar a los tractores con una fuerza de tracción constante a alta velocidad.

## Estándar

Para transportes pesados universales y una relación aproximada de 20/80 entre misiones en carretera e in situ. Esta versión permite una combinación perfecta entre fuerza de tracción y velocidad de trabajo.

## Alto par

Para misiones de transporte pesado cuando es necesario obtener una gran fuerza de tracción y una velocidad de asistencia de 15 km/h es suficiente.

## Demandas de Asociados de Anagrual por el cártel de fabricantes de camiones

Se han dictado las tres primeras sentencias que estiman las demandas de asociados de ANAGRUAL.

Los Tribunales han dictado ya tres sentencias estimando las demandas de nuestros asociados, una contra MAN, otra contra IVECO y otra contra RENAULT. Las sentencias condenan al pago de entre el 5% y el 16,50 % de los valores de compra de los vehículos. A estos importes hay que añadir los intereses legales, que prácticamente llegan a duplicar las cantidades objeto de condena.

Las sentencias han sido recurridas por los tres fabricantes, por lo que estamos a la espera de las resoluciones que dicten las Audiencias Provinciales correspondientes. Hasta el momento, no existe ninguna sentencia que desestime las demandas presentadas.

### POSIBILIDAD A FECHA DE HOY DE PRESENTAR NUEVAS DEMANDAS

Debido a que la sanción que se impuso a SCANIA lo fue en fecha 2 de febrero de



2.022, todos los asociados que no hayan reclamado a fecha de hoy aún pueden hacerlo contra cualquiera de los fabricantes afectados por el cártel (VOLVO-RENAULT, MERCEDES, DAF, IVECO, MAN Y SCANIA), debido al principio de solidaridad plena en la responsabilidad que tienen entre sí todos los fabricantes.

Si desea reclamar o más información, puede ponerse en contacto con nosotros en [info@anagrual.es](mailto:info@anagrual.es) o [juridico2@davidjaimayasociados.com](mailto:juridico2@davidjaimayasociados.com)

FUENTE: ANAGRUAL

# DIRECTORIO DE FIRMAS

## GRÚAS

Vivir el progreso

**LIEBHERR**

Grúas móviles y sobre orugas




**DEMAG.**  
TADANO GROUP

www.demagnoblescraes.com



## SEGUROS MAQUINARIA

**ALKORA**  
GRUPO VERSPIEREN

Empresa especialista en gestión de programas de seguro y gerencia de riesgos para empresas y maquinaria.



Arda. de Brasil, 4 - 28020 Madrid  
Tel.: 914 174 850  
alkoramad@alkora.es - www.alkora.es

## ALQUILER EQUIPOS

Venta y alquiler de plataformas

PLATAFORMAS BARKET & PD

Distribuidor Oficial

**CTE**

Bº Kukulaga, 4 - Bajo • 48450 ETXEBARRI (Bizkaia)  
Tfno.: 94 426 74 49 - Fax: 94 440 71 68  
www.niftyit.es



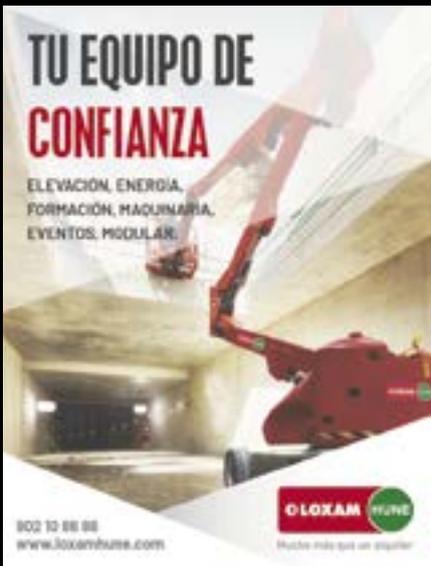
TU EQUIPO DE CONFIANZA

ELEVACION, ENERGIA, FORMACION, MAQUINARIA, EVENTOS, MODULAR.

802 10 88 88  
www.foxambusa.com

**FOXAM** HUND

Hacelo más que un alquiler



ALQUILER DE PLATAFORMAS ELEVADORAS

**gerpasa**

VALENCIA  
Pol. Ind. El Canari, L'Alcudia de Crespins

ALICANTE  
Pol. Ind. Canastell, San Vicente del Raspeig

Atención al cliente:  
**902 240 988**  
www.gerpasa.com



## TRANSPORTES

**NOOTEBOOM**  
SPECIAL TRAILERS SINCE 1981

**SPECIAL TRAILERS THAT GET YOU THERE**



Nootboom Ibérica - M +34 659 699004 - E iberica@nootboom.com  
[WWW.NOOTEBOOM.COM](http://WWW.NOOTEBOOM.COM)

## GRÚAS AUTOCARGANTES



HIAB IBERIA, S.L.U.  
C/ Limite, s/n  
28850 Torrejón de Ardoz (Madrid)  
Teléfono: +34 91 627 01 00  
www.hiab.es



# DIRECTORIO DE FIRMAS

## GRÚAS GRAN ALTURA

**LKWlift**

**zt safety systems**

**BRONTO SKYLIFT**  
Importador Oficial  
Servicio técnico autorizado

• VENTA EQUIPOS DE GRAN ALTURA, PROTECCIÓN CIVIL  
• SERVICIO TÉCNICO  
• ARNESES DE SEGURIDAD ZT SAFETY SYSTEMS  
• PLATAFORMAS AUTOPROPULSADAS DE OCASIÓN  
• REPARACIÓN ESTRUCTURALES  
• SOLDADURAS ESPECIALES  
• HOMOLOGACIONES  
• FORMACIÓN TÉCNICA

Ctra. CM4004 Km 41, nave 2  
Apto. Correos: Nº 5  
45250 Añover de Tajo (Toledo)  
Tel.: +34 925 555 322  
Info@lkwlift.com  
www.lkwlift.com  
www.brontoskylift.com

## REPUESTOS

**R-B COMPONENTES**  
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 TRAVÉS DE LA INNOVACIÓN

WWW.GENIELIFTS

**SOCAGE**  
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

AQUÍ PUEDE  
IR SU  
PUBLICIDAD

**Mieve**

**EMC**

FABRICANTE DE PLATAFORMAS ELEVADORAS  
Alturas de trabajo de 4 a 25m

**Mieve S.L.** Tel.: 979 808 036 Fax: 979 808 352  
www.mieve.es C/ El Manzano, s/n. 34410 Monzón de Campos (Palencia)

AQUÍ PUEDE  
IR SU  
PUBLICIDAD

# DIRECTORIO DE FIRMAS

## PLATAFORMAS ELEVADORAS - VENTA Y DISTRIBUCIÓN



Cr. De Vic, 80-82. 08530 La Garriga (Barcelona)  
Tel. 93 849 37 77

# MOVEX

www.talleresvelilla.com | info@talleresvelilla.com

LET'S  
DARE  
TOGETHER



www.haulotte.es

**HAULOTTE IBERICA**

Tel.: **912 158 444**

iberica@haulotte.com

**Haulotte**   
LET'S DARE TOGETHER

**itv LAHITA**  
INSPECCIONES TÉCNICAS DE PLATAFORMAS ELEVADORAS MÓVILES DE PERSONAL

Según la normativa UNE 58921 Y UNE-EN 280  
ACREDITADOS POR ENAC (490/E1761)

**TRABAJAMOS POR SU SEGURIDAD**  
Un servicio rápido, eficaz y a nivel nacional a tu disposición



**+ 34 968 577 600**  
**TORRE PACHECO - Murcia**  
pemp@itvlahita.com  
www.itvlahita.com

**Cruz Araba**

ALQUILER / VENTA  
MANTENIMIENTO  
FORMACIÓN



- PLATAFORMAS ELEVADORAS  
- CARRETILLAS ELEVADORAS  
- ELEVADORES DE CARGA

Pol. Industrial de Betoño  
C/ Concejo 11 · Vitoria-Gasteiz  
01013 · ÁLAVA (PAÍS VASCO)  
+34 945 28 25 03  
+34 606 41 31 97  
administracion@cruzaraba.es

LÍDERES EN ÁLAVA (PAÍS VASCO) Y PROVINCIAS LIMÍTROFES

www.cruzaraba.es

**EASYLIFT®**  
AERIAL PLATFORMS

WELCOME TO OUR  
SIMPLE INSIDE™ WORLD



PLATAFORMAS ARAÑAS  
DE 13 A 42 M

easy-lift.com

**PM**

**OIL & STEEL**  
PLATAFORMAS AÉREAS

www.pm-group.eu  
www.oilsteel.com

COMO SI NUNCA HUBIERAS  
ESTADO AQUÍ



Libre de emisiones, sin ruido  
Plataformas elevadoras eléctricas  
articuladas EC por JLG

JLG Iberica SL  
C/ Suero de Quiñones, 34 - 36  
28002 Madrid  
+34 937 72 47 00

**JLG**

# NUEVA APP ANAGRUAL

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

**Aquí tienes la solución: Nueva herramienta de ANAGRUAL**

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

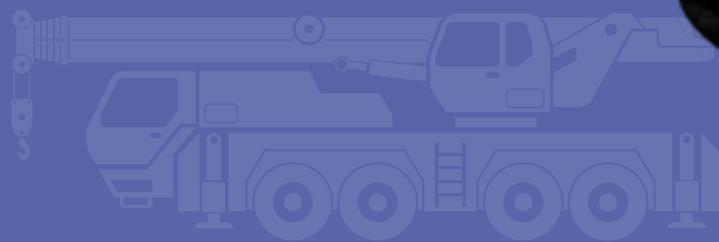
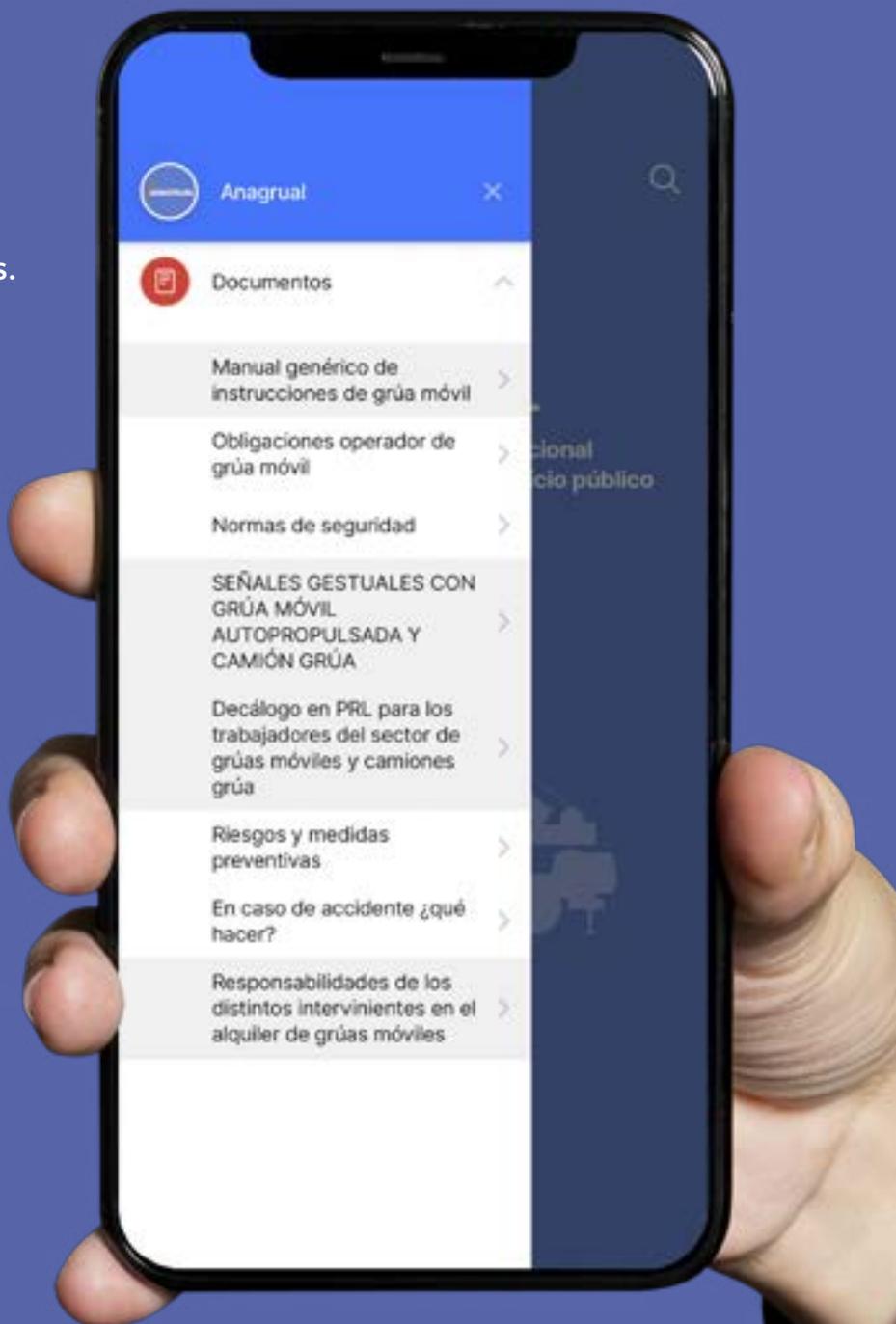
Disponible para teléfono móvil.

Gracias a esta aplicación dispondrá de un recopilatorio de:

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

## MÁS INFORMACIÓN

[info@anagrual.es](mailto:info@anagrual.es)  
[www.anagrual.es](http://www.anagrual.es)





# My Riwal Parts

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

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

## **Búsqueda por:**

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



Experiencia



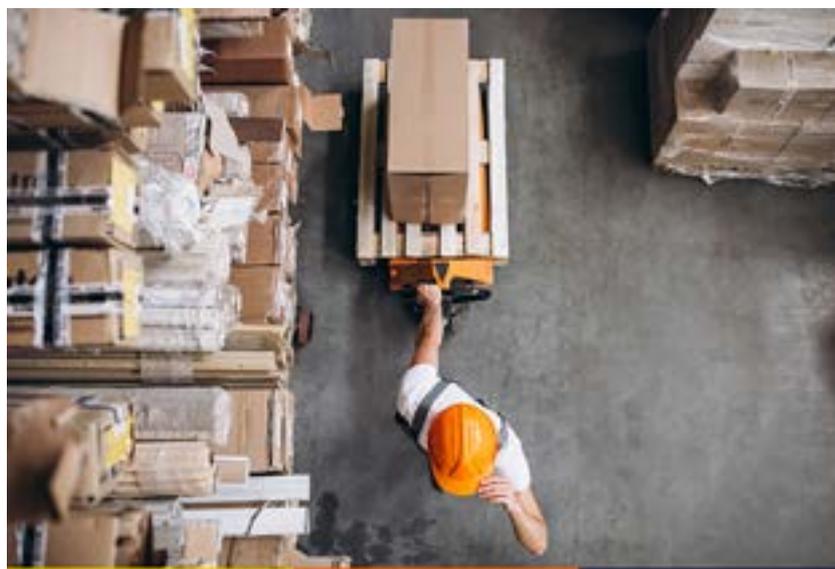
Servicio



Entrega  
rápida



Cobertura  
Mundial



## **MÁS INFORMACIÓN**

900 92 92 50 // [parts@riwalcom](mailto:parts@riwalcom)

