



www.palfinger.com



www.tadanoeurope.com/espana-y-portugal/es



www.liebherr.com



www.aherniberica.es



www.jlg.com



www.soosmaquinaria.com



www.socage.es



www.sr2002.com



www.maquel.es



www.transgruas.com



www.fassi.com



www.apaerial.com



www.manain.com



www.rival.com



www.uping.es



www.rbcomponentes.com



www.gruasroxu.com



www.gamrentals.com



www.hiab.es



www.effer.com



www.lkwlift.com



www.brontoskylift.com



www.gomarizrent.com



www.loxamhune.com



www.haulotte.es



www.josezarrias.com



www.mercaeleva.com



www.bravi-platforms.com



www.es.manitou.com



www.easy-lift.com



www.gruaslozano.com



www.lgmglifts.com



www.plataformasmoyma.com



www.maqlift.com



www.globalcarretillas.com



www.tvh.com



www.alcamarcaretillas.com



www.maquinza.com



www.implaser.com



www.ecobat.com



www.robustracksl.com



www.anapat.es



www.amgalquiler.com



www.elevat.net



www.multitelgroup.com



www.ausa.com



www.toolquick.es



https://felix-yuste-villalba.negocio.site



www.grupoale.com



# AR14J-H

## BRAZO DIESEL ARTICULADO

**CONEXPO  
CON/AGG**

MARZO 14-15 / 2023 / LAS VEGAS / NEVADA

FESTIVAL GROUNDS 9527

Código Promocional Cliente: LIN4928C  
Código Promocional Distribuidor: LIN4928D

### MOTORIZACION DIESEL

### MAYOR CAPACIDAD | 4x4x4.

- Altura de Trabajo 15.9m
- Cesta con capacidad de carga dual 300/450kg
- Ejes oscilantes, flotantes permanentes
- Sistema integrado de tracción a las 4 ruedas, Pendiente superable 45%
- Plataforma auto nivelable
- Tres modelos de dirección



**LGMG Europe B.V.**

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

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

www.lmgmglifts.com

**LGMG**

RELIABILITY IN ACTION



- 4 Editorial
- 8 Las grúas sobre orugas Liebherr LR 1700-1.0 y LR 1600/2 de Grúas Aguilar montan la cubierta retráctil del estadio Santiago Bernabéu
- 10 La grúa Palfinger 14.501 SLD 5 llega a las vías de Zamora
- 12 Nueva generación de polibrastos Palfinger
- 14 MCS Rental Software ayuda en la sostenibilidad de la industria del alquiler
- 16 Manitou Group y Kiloutou Group firman un acuerdo de asociación exclusivo en su primer proyecto de modernización
- 17 Malcop adquiere una nueva Movex ATL 15
- 18 Merca-Eleva: Nueva tienda de maquinaria pequeña
- 18 Reorganización del canal de distribución de grúas torre de Liebherr
- 20 La empresa navarra KoalaLifter crea su primera Joint Venture en Brasil junto con una empresa brasileña relacionada con el sector eólico
- 22 Ruthmann revoluciona el sistema de diagnóstico y gestión de flotas para plataformas aéreas con RTC (Ruthmann Technology Connect)
- 23 ERA publica el informe Impacto de Digitalización para apoyar a la industria del alquiler en la transformación digital
- 24 La tijera Snorkel S3013E debuta en la Feria ARA 2023
- 26 Tinlohi lleva a cabo un tandem con sus Grove
- 28 LoxamHune sigue liderando el mercado
- 64 2023: El Grupo Tesya, abre el año con una nueva adquisición
- 66 Reunión Anual de Escuela Europea de Maquinaria
- 68 Gomariz amplía hasta 24 m con una Socage ForSte 24D Speed
- 70 Platform Basket en los trabajos del puente Nazeing New Road
- Transgrúas realiza su reunión anual comercial
- 72 Easy Lift, orugas italianas que conquistan el mundo
- 78 Llegan 200 plataformas Zoomlion a España por su importador ALE
- 80 Platform Basket con sus plataformas en la línea azul en Estocolmo
- 82 Nueva cesta de Genie
- 84 Conozca los nominados a los Premios IAPA
- Grupo Formación IPAF España
- 86 Movex Lift impulsa la formación y capacitación de su personal
- Se abre el plazo de inscripción de asistentes para la III Convención de AECE
- 88 Haulotte da a conocer sus ventas anuales en 2022
- Asamblea General de Anmopyc: 4 de julio en Zaragoza
- 90 Grúas Alhambra adquiere una Bronto de 46 m
- 92 La pilotadora de rotación Liebherr LB 25 de Pilotes Sánchez trabaja en las obras de remodelación del metro de Begoña, en Madrid
- 93 easyAlquiler amplía su cobertura a Andalucía de la mano de Grupo Lozano
- 94 LGMG expone una amplia variedad de productos nuevos en Conexpo
- 95 Hareket encarga la grúa Tadano CC 38.650-1
- 96 Transgruma recibe sus nuevas plataformas Multitel
- 97 Eurogrúas adquiere una grúa Spierings Mobile Cranes
- 98 Nueva grúa de 90 t, Effer IQ.950 HP de Hiab
- 100 Transgrúas entrega una minigrúa Jekko SPX532 a Grúas Dotahur
- Jekko refuerza su presencia en América del Sur
- 102 Clavería Servicios amplía su flota de alquiler con plataformas Snorkel
- 103 El premio 'Ovetense del Año', recae en el empresario Pedro Luis Fernández
- 104 JLG completa la adquisición de Hinowa
- Socage recibe el premio en la categoría "Mejor gama" en los Premios TCE
- 106 ESPECIAL TRANSPORTE
- 114 ESPECIAL BATERÍAS
- 128 ESPECIAL PLATAFORMAS DE GRAN ALTURA
- 156 Multitel Pagliero presenta videos tutoriales para el uso correcto de plataformas sobre camión
- Terex adquiere la empresa de robótica Aptronik
- 157 Nuevo director de Tadano para Manitex
- 158 Foro Aseamac 2023
- 166 Ruthmann presenta al nuevo miembro de la serie Ecoline
- 167 Ruthmann entrega su primera unidad híbrida de 30 m
- Julio De Santos Algar recibe el premio Honoris Causa de la Mediación Española
- 168 CTE refuerza su presencia en España
- Palfinger Ibérica y Palfinger Portugal apuestan por la formación
- JLG da a conocer una nueva estructura comercial en la región EMEA
- 169 Inmesol SLU en el Foro de Aseamac 2023
- 170 Socage Ibérica entrega una forSte 18T Speed a Gerpasa
- Enisa apoya a Equipzilla
- Nuevo sitio web [www.faresin.com](http://www.faresin.com)
- 172 NOTICIAS REVISTA ONLINE
- 204 Directorio de Firmas

**Edita:** TOTAL LIFTING, S.L. - **Fundador:** Luis García Sánchez - **Directora y Publicidad:** Macarena G. Oliver: [macarenagarcia@movicarga.com](mailto:macarenagarcia@movicarga.com)  
**Administración y Suscripciones:** Encarnación Ramírez: [administracion@totallifting.es](mailto: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



## ¿Mano de obra cualificada? ¿Para cuándo? ¿Y los fondos europeos? ¿Para cuándo?

Por fin los medios de comunicación nacionales se hacen eco de la falta de mano de obra cualificada que sufre el sector. No es que sea una noticia de última hora, esto lleva ocurriendo años, lo que sucede es que se empieza a jubilar mucha gente y las empresas están desesperadas porque no encuentran relevo para esas personas que durante tantos años han llevado a cabo un trabajo que ahora parece irremplazable. La falta de relevo generacional se está convirtiendo en un problemón.

Si de verdad el Gobierno se volcase con esta situación, se podría aumentar un 50% el personal destinado a construcción y el sector de la maquinaria. Dicen que los fondos europeos conocidos como Next Generation impulsarán muchos proyectos de construcción y se supone que 7 de cada 10 euros de los que reciba España hasta 2026, se inviertan en este campo. Esos fondos supuestamente tendrán que llegar a las empresas. Digo supuestamente porque muchos de los fondos europeos, se están quedando en el limbo. Este Gobierno es inhábil, es un hecho.

Faltan grúistas, mecánicos, encofradores y muchos de los oficios en general, ¿es una cuestión de que sea un sector mal pagado? No. Es cuestión de que en España pensamos que el título universitario vale más que la formación profesional, y hasta que no cambie esa mentalidad, mal vamos.

Se trata de un ejercicio de educación desde la base, desde la familia a los profesores, y a la sociedad en general. Una persona que acabe una formación profesional tiene trabajo asegurado antes de acabar, las empresas se lo rifan para poder terminar de formarle y poder contar con esa persona que tiene unos conocimientos esenciales.

Si no mejoramos la imagen del sector, si no fomentamos esa formación profesional, si no impulsamos la digitalización de las empresas para ser más tecnológicas y ofrecer puestos de trabajo que sean acorde a lo que hay con toda la revolución tecnológica que vivimos, no vamos a atraer a este sector ni a las ratas, por mucho que toquemos la flauta y se publiquen artículos.

No se trata de que salga un artículo en todos los periódicos nacionales, y todos nos demos golpes en el pecho por lo bien que lo hemos hecho. Es un trabajo diario como el que están haciendo las Asociaciones que forman ELEVA (ANAGRUAL, ANAPAT, AECE, ANMOPYC y FANAGRUMAC). Están colaborando con Institutos de formación profesional, están yendo a universidades y a colegios para “vender” este sector, para intentar atraer gente que para todo el sector es tan necesaria. Están ofreciendo sus empresas para que los jóvenes que se forman tengan un lugar donde crecer profesionalmente.

ELEVA traerá a SMOPYC, a la feria en noviembre, un espacio donde los jóvenes de formación profesional competirán por ser los mejores, concurso de mecánica, hidráulica, etc. Es una buena ocasión para quien se quiera pasar por allí y conocer a las futuras generaciones.

La Confederación Nacional de la Construcción está siendo un gran megáfono para dar a conocer la situación que atravesamos y que a todos preocupa. Según la CNC, el sector necesitaría captar 700.000 nuevos puestos de trabajo hasta 2026. Repito, setecientos mil puestos de trabajo.

Y yo me pregunto... ¿por qué hay tanta gente en el paro? ¿No quieres trabajar? Pues te vas a formar. Pueden decir, no... es que no es mi sector, no pasa nada, va a serlo, porque estás aquí cobrando sin hacer nada y si de verdad quieres trabajar, lo vas a hacer. Te vamos a formar y vas a ser productivo. ¿Por qué nadie toma medidas en este sentido? ¿Esto no es igualdad? ¿No es propaganda suficiente para los comunistas?

Los tiempos han cambiado, lo queramos o no. Antes ofrecías un trabajo, y la persona lo cogía sin pestañear, agradecido por la oportunidad. Ahora el postulante viene con una mochila llena de demandas que va sacando según se desarrolla la entrevista de trabajo. No se trata tanto de dinero como de tiempo. Muchos de los que entran no están dispuestos a ofrecer movilidad territorial, el horario es el que es y no les pidas más, y ojo a hablar de horas extras, que la clase de cycling empieza a las 6. Es lo que hay señores, o nos adaptamos a lo que viene, o las sillas en tu empresa no se reemplazarán.

Otro factor esencial. Un poco de ayuda al empresario por Dios. Las empresas están deseando coger gente. Pero todo a pulmón. Conozco muchos empresarios que se han volcado formando a grúistas por ejemplo, con lo que ello conlleva de esfuerzo tanto económico como en tiempo y recursos dentro de la empresa, y a los dos días el buen señor (siendo generosa en el adjetivo), por 50 euros más, se va con la competencia. Pero el negrero es el empresario. ¿Y todo ese dinero invertido? ¿Quién se lo compensa? ¿Los fondos europeos?

**Lo que de verdad necesita el empresario son ayudas reales para compensar todo el esfuerzo que se hace cada día en querer mejorar el sector, en querer tener gente cualificada en la empresa, en dar trabajo, y hacer que el país prospere.**

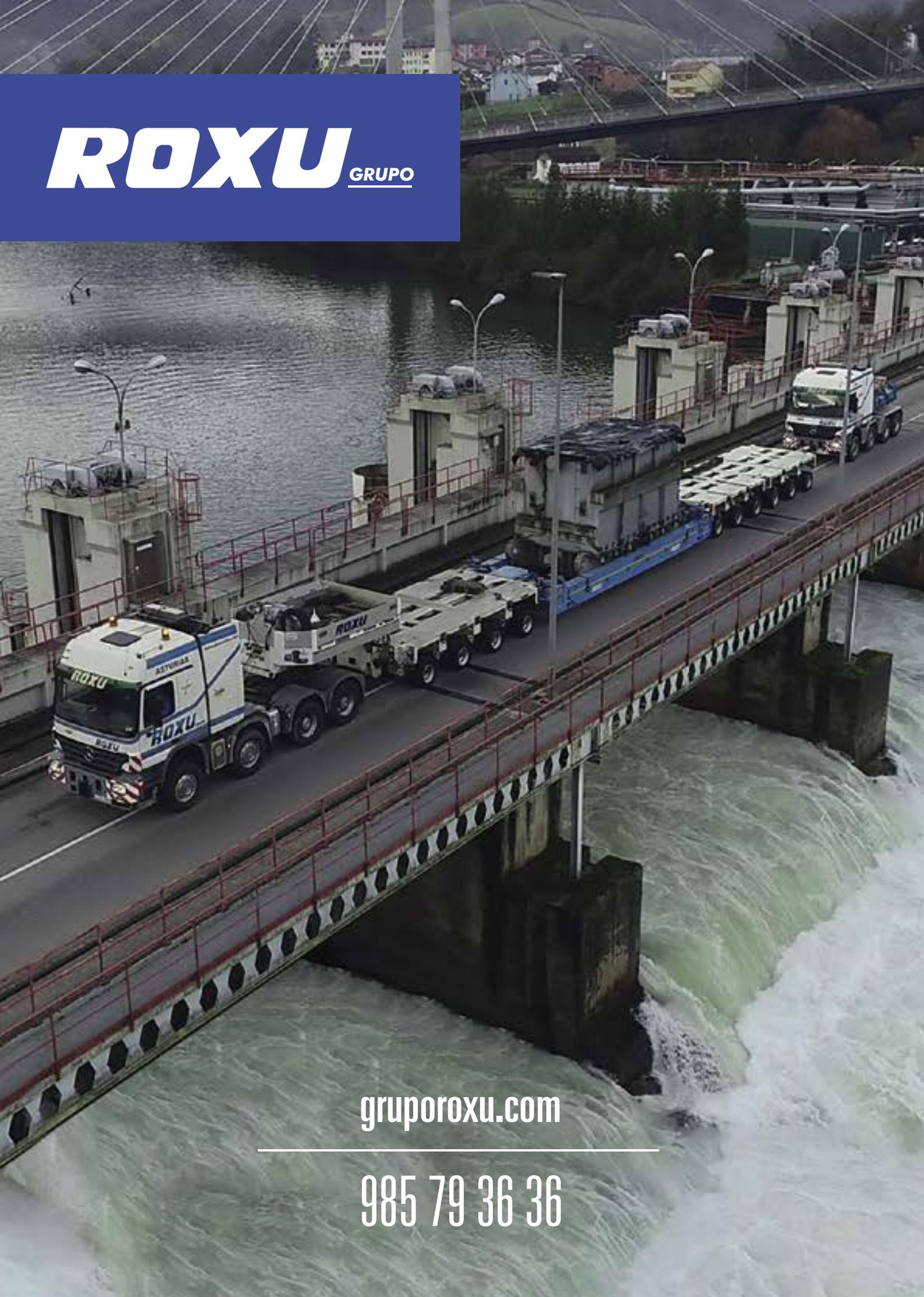
**Necesitamos que a los políticos se les deje de llenar la boca de falacias y que de verdad inviertan en las empresas, que son el motor de la economía.**

Claman que hay que ser sostenible, sin gastar un euro en un “plan renove de maquinaria”. Sostenibles ya lo son, se sostienen sin ayudas. No es coherente la cantidad de impuestos que han subido sin que haya un retorno real de nada, la subida de precios debería estar compensada de alguna manera para que el empresario pueda seguir invirtiendo con un poco de oxígeno por parte de la Administración.

Lo de “que te vote Txapote” me parece que se queda hasta corto, mi querido Sánchez. Espero que en mayo con las elecciones municipales, la gente tenga cabeza y no vote por tradición, porque ojo como ha cambiado la izquierda de Felipe hasta aquí, no les conoce ni la madre que los parió (creo que estos comunistas ahora no dejan decir madre y hay que decir “progenitor gestante”... quizás yo no me entero y los fondos se han ido en estos menesteres tan importantes que son cambiar nombres y estoy siendo una exagerada... qui lo sa).

Nosotros seguimos a lo nuestro como siempre. Os recuerdo que el 50º aniversario lo celebramos junto con los premios Movicarga. Marcar a fuego en vuestro calendario el 28 de septiembre. Tendremos música en vivo y muchas sorpresas para celebrar la madurez 🍷. Qué más se puede pedir.

FUERZA Y HONOR AMIGOS

The image features a large dam with water cascading over its spillways. A bridge spans across the dam, carrying several heavy-duty trucks. The trucks are white with blue accents and have 'ROXU' branding on them. One truck in the foreground is a tractor-trailer unit, while others are multi-axle flatbeds carrying large, heavy machinery. In the background, a cable-stayed bridge is visible against a backdrop of hills and buildings. A blue banner in the top left corner contains the 'ROXU GRUPO' logo.

**ROXU** GRUPO

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

985 79 36 36

# ¿QUIERES SER SPONSOR DE LOS PREMIOS MOVICARGA?

**MOVICARGA** vuelve con el evento del año: este año celebraremos los VII Premios Movicarga de Elevación el 28 de Septiembre en la Real Fábrica de Tapices.

Este año es una fecha importante para Movicarga pues celebramos nuestro 50 aniversario. Tendremos un concierto de música en vivo y más novedades que no os podemos revelar y no os podéis perder.

¡Estamos deseando celebrarlo con todos vosotros!

**28**  
Septiembre  
**2023**

Lugar  
**REAL FÁBRICA DE TAPICES**  
Calle Fuenterrabía, 2  
28014 Madrid

**NUEVA  
UBICACIÓN**





**¿Quieres ser Sponsor de los Premios?  
Estás a tiempo.**

**Puedes elegir ser Sponsor ORO, PLATA o BRONCE.**

**[macarenagarcia@movicarga.com](mailto:macarenagarcia@movicarga.com)**

---

### **SPONSOR ORO – 3.750€**

Mesa en cocktail y globo aéreo para promoción  
Banderola en la zona de cocktail para su promoción  
Banderola Sponsor en el Salón donde se celebra la Cena de Gala  
Bandera pequeña del Sponsor en su mesa de la Cena de Gala  
Logo en la pantalla de premios durante la cena  
Promoción en las RRSS  
Video promocional de la empresa hasta el día del evento  
4 tickets para cena  
1 página de publicidad en el folleto de los Premios  
Reserva de mesa al lado del escenario (según llegada de confirmación de Sponsor)  
1 Página de publicidad en folleto de Premios

---

### **SPONSOR PLATA – 2.750€**

Banderola en la zona de cocktail para su promoción  
Logo en la pantalla de premios durante la cena  
Promoción en las RRSS  
Video promocional de la empresa hasta el día del evento  
2 tickets para cena  
1/2 página de publicidad en el folleto de los Premios

---

### **SPONSOR BRONCE – 1.750 €**

Punto de promoción  
Logo pequeño en la pantalla de premios durante la cena  
Promoción en las RRSS  
Video promocional de la empresa hasta el día del evento  
1 ticket para cena  
1/4 página de publicidad en el folleto de los Premios

# LAS GRÚAS SOBRE ORUGAS LIEBHERR LR 1700-1.0 Y LR 1600/2 DE GRÚAS AGUILAR MONTAN LA CUBIERTA RETRÁCTIL DEL ESTADIO SANTIAGO BERNABÉU

Las obras de renovación del estadio Santiago Bernabéu aprovecharon el parón que les brindó el mundial de fútbol de Catar, para avanzar a un ritmo imparable. En esta ocasión dos grúas sobre orugas Liebherr, una LR 1700-1.0 y una LR 1600/2, de Grúas Aguilar llevaron a cabo el izado de las cerchas retráctiles de la nueva cubierta del estadio del Real Madrid CF.



Las grúas sobre orugas Liebherr LR 1700-1.0 y LR 1600/2 de Grúas Aguilar montan la cubierta retráctil del nuevo estadio Santiago Bernabéu.

Grúas Aguilar sigue trabajando a pleno rendimiento en las obras de renovación del estadio Santiago Bernabéu. Y es que sus grúas sobre orugas Liebherr LR 1700-1.0 y LR 1600/2, de la que ya tiene dos unidades en su parque de maquinaria, han sido las encargadas de realizar el izado de las doce cerchas que compondrán la cubierta retráctil del nuevo estadio del Real Madrid CF, a una altura de 70 metros. Con 72 metros de longitud y 72 toneladas de peso, cada una de estas cerchas han sido instaladas en el interior del estadio a unos radios máximos de trabajo de entre 70 y 118 metros.

Algunos de los grandes retos a los que se ha tenido que enfrentar Grúas Aguilar en la ejecución de esta maniobra han sido:

- El montaje de la pluma de la grúa Liebherr LR 1600/2 que, por problemas de espacio, tuvo que llevarse a cabo en un aparcamiento situado en una calle contigua al estadio y que les conllevó un exhaustivo trabajo de ingeniería. Todo ello, para conseguir una mejor distribución de las cargas en el proceso de montaje y desmontaje de la pluma principal y el plumín abatible.
- La dificultad en la visibilidad de las cerchas por parte de los operadores de las grúas, en

**LAS GRÚAS SOBRE DRUGAS DE LIEBHERR HAN SIDO LAS ENCARGADAS DE REALIZAR EL IZADO DE LAS DOCE CERCHAS QUE COMPONDRÁN LA CUBIERTA RETRÁCTIL DEL NUEVO ESTADIO SANTIAGO BERNABÉU, A UNA ALTURA DE 70 METROS.**

**LAS GRÚAS SOBRE DRUGAS LIEBHERR LR 1700-1.0 Y LR 1600/2 DE GRÚAS AGUILAR TRABAJARON A UNOS RADIOS MÁXIMOS DE 118 Y 70 METROS, RESPECTIVAMENTE.**

**Izado de las doce cerchas que cerrarán y abrirán la cubierta del estadio Santiago Bernabéu, a una altura de 70 metros y a unos radios máximos de trabajo de entre 70 y 118 metros.**

algunos momentos de los izados. Para solventar este problema, desde el departamento de ingeniería de Grúas Aguilar diseñaron la maniobra de cada cercha, teniendo en cuenta los grados de giro y los ángulos de la pluma principal y del plumín abatible de cada una de las grúas y para cada una de las fases de los respectivos izados.

- Las posiciones y el movimiento de las grúas durante las maniobras.
- El complejo proceso de posicionamiento final de cada cercha.

En un primer momento se planteó la opción de realizar las maniobras con una sola grúa, pero, tras llevar a cabo un exhaustivo estudio, se determinó que era inviable por cuestiones de espacio, por los radios de montaje, porque se necesitaría una grúa de mayor tamaño y por el entorno de la obra en sí, entre otros. Por todo ello, se optó por hacer las maniobras con las grúas sobre orugas Liebherr LR 1700-1.0 y LR 1600/2 de Grúas Aguilar que trabajaron en tándem.

«Después del montaje de toda la cubierta del estadio Santiago Bernabéu, la culminación de dicho proyecto ha supuesto para el equipo de Grúas Aguilar cerrar un ciclo de un trabajo bien hecho y emocionante», asegura Luis Aguilar, propietario de Grúas Aguilar. «La mejor valoración que podemos tener es la confianza que día a día nos demuestran nuestros clientes desde que comenzamos esta aventura hace ya cuatro años, además de la seguridad que nos proporciona contar con el respaldo del equipo de Liebherr Ibérica en cuestiones de postventa y asesoramiento», continúa diciendo Luis Aguilar.

**ALGUNOS DE LOS GRANDES RETOS DE ESTA MANIOBRA: ESPACIOS REDUCIDOS, RADIOS MÁXIMOS DE MONTAJE, POSICIONAMIENTO FINAL DE LAS CERCHAS Y LOS MOVIMIENTOS DE LAS GRÚAS DURANTE LAS MANIOBRAS, ENTRE OTROS.**



Algunos de los grandes retos de esta maniobra: espacio reducido, radios de montaje, posicionamiento de las cerchas y los movimientos de las grúas durante las maniobras.



# PK 14.501 SLD 5

## La grúa Palfinger 14.501 SLD 5 llega a las vías de Zamora

Recientemente, la Sociedad Concesionaria Autovía de la Plata S.A. de Zamora ha incorporado en su flota a la grúa hidráulica PALFINGER PK 14.501 SLD 5 para que sea su aliada en trabajos de construcción de autovías, carreteras, campos de aterrizaje, vías férreas y mantenimiento de carreteras, por lo que su personal tuvo la oportunidad de recibir formación sobre el correcto uso de su nuevo equipo por parte de Palfinger Ibérica.

Las grúas hidráulicas de la Gama SLD PALFINGER se distinguen por tener perfil hexagonal clásico en su geometría. El diseño robusto y eficiente permite que sea la elección correcta para las aplicaciones diarias y rutinarias. Por lo que las grúas SOLID suelen ser máquinas compactas y resistentes ante maniobras de carga sencilla, siendo las indicadas para trabajos de ámbito municipal o las aplicaciones regulares en obras de construcción.

La grúa PK 14.501 SLD 5 cuenta con un momento de elevación de hasta 14.5 m y su alcance con la prolonga hidráulica es de máximo 6.1 m. Además, está configurada especialmente con el sistema HPSC que permite tener control de estabilidad con un



**LAS GRÚAS HIDRÁULICAS DE LA GAMA SLD PALFINGER SE DISTINGUEN POR TENER PERFIL HEXAGONAL CLÁSICO EN SU GEOMETRÍA. EL DISEÑO ROBUSTO Y EFICIENTE PERMITE QUE SEA LA ELECCIÓN CORRECTA PARA LAS APLICACIONES DIARIAS Y RUTINARIAS. POR LO QUE LAS GRÚAS SOLID SUELEN SER MÁQUINAS COMPACTAS Y RESISTENTES ANTE MANIOBRAS DE CARGA SENCILLA, SIENDO LAS INDICADAS PARA TRABAJOS DE ÁMBITO MUNICIPAL O LAS APLICACIONES REGULARES EN OBRAS DE CONSTRUCCIÓN.**



alto rendimiento proporcional que recalcula y define el rango de trabajo y la estabilidad de la grúa. Además, en los gatos estabilizadores, se pueden encontrar sensores para la medición proporcional del trayecto, permitiendo que su posicionamiento sea completamente variable. Este robusto equipo, ha sido montado y carrozado sobre camión IVECO por el Concesionario Oficial PALFINGER Hitravi de Madrid.

Ahora los operarios de la Sociedad Concesionaria Autovía de la Plata, S.A. pueden confiar en la excelente potencia de elevación de la grúa PK 14.501 SLD 5. Así como en la robusta estructura de acero del perfil hexagonal clásico. Para los modelos SLD, PALFINGER ofrece características seleccionadas como HPSC-Plus LOAD, A-HPLS o un radiocontrol remoto. Esto permite adaptar cada grúa a la aplicación correspondiente a través de equipamientos adicionales.

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 mane-

jo y maniobrabilidad del control remoto por radio y mayor carga útil gracias a su diseño inteligente y ligero, hace de la PK 14.501 SLD una grúa versátil a la hora de ejecutar maniobras diarias y sencillas.

Cuando se requiere realizar tareas de carga simple, ya no será 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.

**LA GRÚA PK 14.501 SLD 5 CUENTA CON UN MOMENTO DE ELEVACIÓN DE HASTA 14.5 M Y SU ALCANCE CON LA PROLONGA HIDRÁULICA ES DE MÁXIMO 6.1 M.**





# Polibrazos

## Nueva generación de polibrazos Palfinger

Ahora la manipulación de cargas pesadas será más fácil con la nueva generación de polibrazos PALFINGER.

Cuando la carga tiene aproximadamente 30 Tm, no hay margen de error. Debe confiar en la potencia y flexibilidad de su equipo para llevar a cabo las tareas más complejas in situ. Gracias a la nueva generación de cargadores de gancho HT26 y HT30 de PALFINGER, manipular las cargas más pesadas nunca ha sido tan fácil.

### Características principales:

- Brazo articulado disponible para operar una amplia variedad de longitudes de contenedores, evitar derrames de material y reducir el ángulo de carga.
- 3 rangos de longitud unitaria (estándar, L, XL)

“

Gracias a la nueva generación de cargadores de gancho HT26 y HT30 de PALFINGER, manipular las cargas más pesadas nunca ha sido tan fácil.

”



para manipular contenedores de hasta 9 m de longitud.

- Tecnología SLD y TEC disponibles, proporcionando diferentes niveles de rendimiento de funciones y soluciones para suplir las necesidades de sus clientes de manera eficiente.
- Incorporación de semirremolques para aplicaciones específicas.
- Mando por control de radio y sistema hidráulico proporcional.

Los cargadores de ganchos HT 26 (A) y HT 30 (A), están diseñados para aprovisionar camiones de 4 y 5 ejes, siendo los más potentes de la gama PALFINGER. Suplen con satisfacción las necesidades actuales del mercado en cuanto a flexibilidad operativa



tos de conexión, los ingenieros de diseño han reducido el riesgo de fugas. Todas estas mejoras técnicas ayudan a mantener el tiempo de inactividad al mínimo y preservar el equipo para que permanezca operativo y rentable durante el mayor tiempo posible.

Se espera un cierto nivel de confort y facilidad en las maniobras de los operadores con los equipos de última generación. Además, el nuevo y único joystick proporcional otorga movimientos suaves para un control preciso del gancho. La estructura trasera reforzada, garantiza una excelente estabilidad del brazo de elevación para un manejo seguro y cómodo.

Este nuevo equipo de cadena se utiliza principalmente en aplicaciones como: construcciones para transportar escombros, canteras para mover piezas pesadas y en sitios de reciclaje para transportar chatarra.

debido a que, son compatibles con contenedores de hasta 9 m de longitud y están disponibles en una versión articulada en el HT30. Su diseño combina fuerza y rendimiento incluso en entornos hostiles.

La estructura de acero de alta resistencia proporciona un mayor grado de flexibilidad cuando se opera en terrenos difíciles. El bastidor del polibrazo sigue los movimientos del chasis sin exceder los límites de tensión, y el riesgo de rotura se reduce considerablemente.

Las piezas fundidas utilizadas para las áreas críticas aumentan la resistencia mecánica en cargas particularmente pesadas y mejoran la fiabilidad. Además, al optimizar el enrutamiento hidráulico y limitar el número de pun-

“

Son compatibles con contenedores de hasta 9 m de longitud y están disponibles en una versión articulada en el HT30.

Su diseño combina fuerza y rendimiento incluso en entornos hostiles.

”





# MCS Rental

## MCS Rental Software ayuda en la sostenibilidad de la industria del alquiler

MCS Rental Software, con larga experiencia en desarrollo de software para empresas de alquiler, ha incorporado múltiples tecnologías que ayudan a la sostenibilidad en las empresas de alquiler de todo el mundo.

A medida que aumenta la demanda de nuevas formas de trabajar en la industria del alquiler, MCS ha continuado innovando ofreciendo soluciones que reducen la emisión de carbono, como es la gestión sin papel, permitiendo simplificar la carga administrativa a la vez que se agilizan los procesos de contratación.

Para reducir las emisiones de CO2, las empresas de alquiler pueden optimizar las rutas y horarios de los conductores sobre la marcha, siendo aún más eficientes. En la última versión de la aplicación para móviles de MCS Gestión de Transporte, se puede realizar la planificación diaria incluyendo la optimización de rutas para cada uno de los conductores. Además, se pueden asignar tareas ad-hoc de forma dinámica, reaccionando rápidamente a la solicitud de un cliente. El uso de datos telemáticos para identificar la posición del conductor es un avance significativo para determinar la ruta óptima y gestionar las tareas asignadas en el tiempo adecuado.

Ambas aplicaciones, MCS Planificador de Recursos y MCS Gestión de Transporte, trabajan juntas para lograr una sinergia perfecta entre la gestión administrativa y la logística de transporte, creando rutas y servicios más eficientes, reduciendo las emisiones de CO2. La posibilidad de añadir tareas sobre la marcha a las rutas previamente dise-

ñadas, otorga una mayor eficiencia en el recorrido a la vez que disminuye los tiempos y recorridos inadecuados.

Otra de las ventajas competitivas es la captura electrónica de pruebas de entrega, firmas e incluso pruebas fotográficas, reduciendo el uso de papel y agilizando el proceso de facturación.

### Tienda en Línea, la funcionalidad que ha transformado la manera de hacer negocios

La última renovación de la tienda en línea de MCS ha permitido a las empresas de alquiler usar esta funcionalidad en la web, lo que implica que los clientes pueden hacer sus reservas en línea, ver sus propios precios y verificar la disponibilidad del equipo, todo desde un dispositivo móvil.

MCS Online Shop para web y dispositivos móviles ha transformado la manera de hacer negocios para las empresas de alquiler. Les ha ayudado a mejorar el servicio a sus clientes al mismo tiempo que garantiza que los mismos alquilen el equipo correcto, ya que incluso pueden disponer de guías de usuario y especificaciones así como precios actualizados. Nuevos canales de venta, más ágiles, complementan la

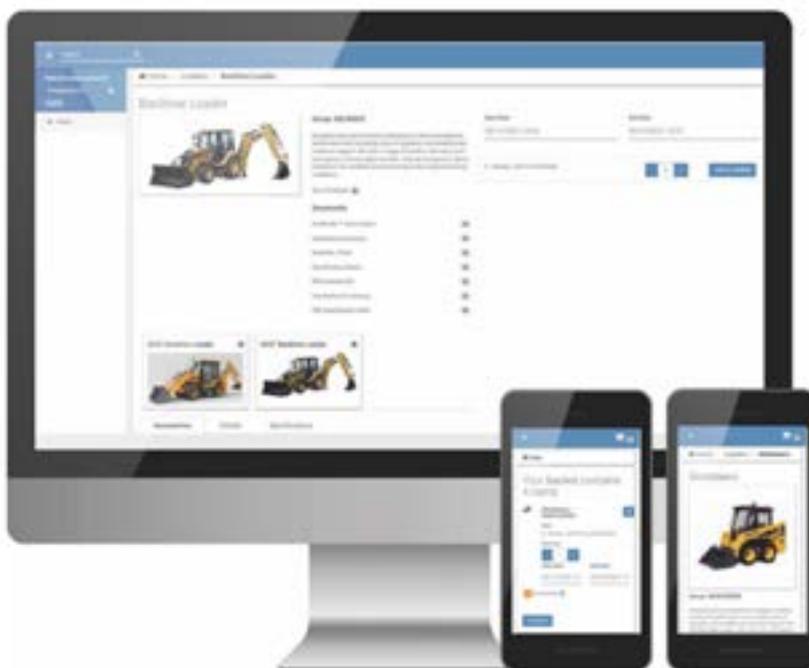


forma tradicional de gestionar un contrato de alquiler y ahorran tiempo en entrada manual de datos, las actualizaciones y la dependencia de los pedidos telefónicos.

### Trabajar con dispositivos móviles llega a todas las áreas del negocio de alquiler.

Los procesos que antes eran laboriosos y pesados se reemplazan con información en tiempo real con aplicaciones conectadas a la solución principal de MCS rm. Así las empresas puedan trabajar sin problemas y sin importar donde se encuentren sus equipos.

Gestión en el móvil y sin papel son dos términos que van de la mano. Como empresa tenemos muchas aplicaciones móviles integradas y servicio web disponible. MCS Rental Software puede ser utilizado en todo



el ciclo del alquiler con dispositivos móviles, facilitando la labor a los operadores que utilizan hojas de tiempo digitales, así como también ayuda a los equipos de gestión para obtener una visión general del negocio. MCS Mobile reduce sustancialmente el

uso de papel ayudando a las empresas a ser más sostenibles.

MCS Rental Software –  
[www.mcsrentalsoftware.com/es](http://www.mcsrentalsoftware.com/es)  
 email: [hola@mcsrentalsoftware.com](mailto:hola@mcsrentalsoftware.com)

## Un paso hacia el futuro

Un nuevo nivel de simplicidad

DESCÚBRELA  
EN LÍNEA



**JEKKO**  
 jekko-cranes.com

# Manitou Group y Kiloutou Group firman un acuerdo de asociación exclusivo en su primer proyecto de modernización

Manitou Group, ha firmado un acuerdo de asociación exclusivo de 12 meses con Kiloutou, un actor importante en el sector de alquiler de equipos en Europa, para ofrecer kits de electrificación para manipuladores telescópicos de combustión interna usado de Manitou. La modernización de estas máquinas prolongará su vida útil y reducirá su impacto ambiental, en particular sus emisiones de carbono, de acuerdo con los compromisos que ambos grupos han adquirido en sus respectivas hojas de ruta de RSC.

Manitou Group y Kiloutou Group, conscientes de las ventajas de optimizar constantemente la durabilidad de su maquinaria y equipo, se unen para iniciar el primer proyecto de modernización de equipo pesado que involucra a un fabricante y una empresa de alquiler. Este proyecto, que se desarrollará durante los próximos dos años, tiene como objetivo probar la viabilidad técnica y económica de los manipuladores telescópicos eléctricos inicialmente diseñados y comercializados con motores de combustión interna. La primera fase de la prueba se está llevando a cabo en un demostrador de manipulador telescópico de gran altura en la flota de alquiler de Kiloutou. Durante 2023, este manipulador telescópico de combustión interna se desmontará y volverá a montar con un kit de electrificación en la planta de producción de Manitou Group en Ancenis, y luego se probará en condiciones reales en el centro de pruebas de Kiloutou cerca de Lille. Una vez que la máquina supere la prueba, Manitou Group estará en condiciones de ofrecer kits de electrificación para máquinas reacondicionadas con piezas nuevas o usadas, exclusivamente a Kiloutou Group. Esta distribución se realizará por un período de 12 meses a partir de principios de 2024, en varias máquinas de la flota de Kiloutou.

Los kits comprenden varios componentes, incluida una batería de iones de litio, y abren la puerta al cambio de motores de combustión interna a motores completamente eléctricos con un nivel extremadamente bajo de carbono.

Michel Denis, presidente y CEO de Manitou Group, habló sobre las ventajas de este proyecto de equipo: "Actualmente estamos implementando nuestra selección de máquinas de bajas emisiones en nuestra gama Oxygen. También buscábamos una alternativa a nuestras máquinas de combustión interna que ya están en funcionamiento, para dar el siguiente paso en esta dirección. Kiloutou está particularmente abierto a este tipo de soluciones, por lo que trabajaremos juntos para crear kits de actualización. El objetivo es extender la vida útil de nuestros productos y al mismo tiempo reducir nuestra huella de carbono".

La mayor parte del trabajo de reacondicionamiento en esta asociación involucrará máquinas que Kiloutou ha tenido en su flota de alquiler durante unos cinco años. Esta opción



De izquierda a derecha: Michel Denis, presidente y CEO de Manitou Group y François Renault, Director de Flota y Sostenibilidad del Kiloutou Group



aborda la necesidad de acelerar la transición hacia maquinaria de bajas emisiones de carbono. Al extender la vida útil de los equipos que, de otro modo, estarían en pleno funcionamiento, las modernizaciones combinan sostenibilidad y circularidad. Una vez que hayan sido reequipadas con kits de electrificación, las máquinas renovadas se incluirán en la gama de alternativas respetuosas con el

medio ambiente de Impakt y estarán disponibles en las sucursales de Kiloutou en Francia.

François Renault, Director de flota y sostenibilidad de Kiloutou Group, agrega: "En Kiloutou, creemos firmemente que descarbonizar el sector de la construcción y la ingeniería civil requerirá un esfuerzo de equipo. Este proyecto con Manitou Group es ese principio en la práctica y demuestra que estamos comprometidos con los mismos objetivos. La posibilidad de dar una segunda vida a las máquinas de nuestra flota y reducir sus emisiones es una palanca clave en nuestro impulso para reducir nuestras emisiones indirectas. Estamos trabajando particularmente duro en estos días para acelerar esta solución de economía circular".



## Malcop adquiere una nueva Movex ATL 15

La empresa de alquiler y maquinaria MALCOP ya cuenta con la plataforma sobre camión MOVEX ATL 15.

Este vehículo es la solución definitiva para que los usuarios puedan realizar trabajos en lugares de difícil acceso con una máquina estándar alcanzando los 15 metros de altura y con una cesta que soporta hasta 225 kg y capacidad para dos personas.

Malcop cuenta con delegaciones en Alicante, Valencia, Daimuz, Murcia, Cartagena, Albacete, Cuenca, Madrid y Málaga.



## Merca-Eleva: Nueva tienda de maquinaria pequeña

En MERCA-ELEVA siguen creciendo con la apertura de una tienda de maquinaria pequeña, ubicada en sus instalaciones recién inauguradas de Sant Boi de Llobregat (Barcelona).

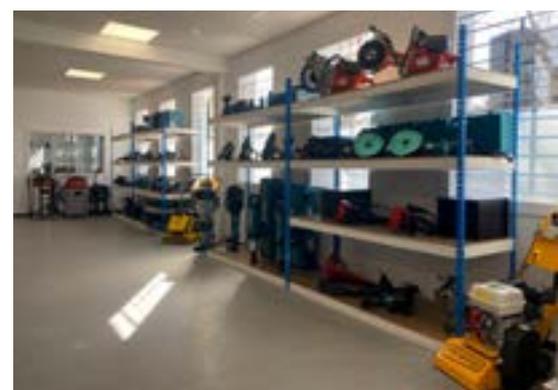
En esta tienda de proximidad ponen a disposición de profesionales del sector, de particulares y por supuesto de sus clientes, una amplia gama de herramientas y maquinaria pequeña para trabajos de construcción, demolición, fijación, fontanería, jardinería y muchos más sectores.

Así nos lo explica Jordi Varela, CEO de Merca-Eleva: “Esta nueva apertura forma parte de nuestra estrategia de crecimiento y desarrollo de negocio que iniciamos el año pasado con el traslado a las instalaciones de Sant

Boi, desde donde a partir este mes también ofrecen herramientas auxiliares y maquinaria pequeña, ampliando nuestro servicio de alquiler de plataformas elevadoras, carretillas y maquinaria generalista.”

MERCA-ELEVA cuenta con un total de 4 delegaciones: Vilafranca del Penedès, Santa Perpetua de la Mogoda, Sant Boi de Llobregat y Tarragona, desde las que operan en toda Cataluña.

Más información: <https://mercaeleva.com/maquinaria-pequena/>





# Reorganización

Grúas torre Liebherr EC-B y LC de Grufinsa, en la obra de la Torre Caleido en Madrid.

## Reorganización del canal de distribución de grúas torre de Liebherr

Desde el pasado 1 de enero de 2023, Liebherr Ibérica cuenta con un nuevo miembro: la división de grúas torre. La fabricación sigue estando ubicada en las fábricas de Biberach y de Pamplona, mientras que la parte comercial y de servicio postventa queda integrada en la estructura organizativa de Liebherr Ibérica.

Para el Grupo Liebherr a nivel global y más concretamente para la división de grúas torre, el mercado ibérico siempre ha sido uno de los más importantes. La creciente demanda de nuevos equipos, unido a la calidad de los productos y a un cualificado servicio técnico, sin duda han sido facto-



Grúa Liebherr MK 88 de Grúas Serrat trabajando en la Porxada en Granollers (Barcelona)

---

### LA DIVISI3N DE GRÚAS TORRE PASA A FORMAR PARTE DE LA ESTRUCTURA DE VENTAS Y DE SERVICIO POSTVENTA DE LIEBHERR IBÉRICA.

---

res determinantes. Así, desde principios de 2023 la estructura comercial y de servicio postventa de la división de grúas torre en el mercado ibérico está integrada en Liebherr Ibérica. De esta forma, bajo un mismo paraguas y a través de los contactos habituales, tanto a nivel de ventas como de servicio

técnico, los clientes de Liebherr van a poder disfrutar de un abanico de soluciones cada vez más amplio que les aportará un valor añadido adicional.



Grúa torre Liebherr 125 EC-B de Capamar en la obra de renovación del edificio de la Mancomunidad de Pamplona (Navarra)

LA FABRICACIÓN DE LAS GRÚAS TORRE SIGUE ESTANDO UBICADA EN LAS FÁBRICAS DE LIEBHERR EN BIBERACH, ALEMANIA, Y EN PAMPLONA, NAVARRA.



LA DIVISIÓN DE GRÚAS TORRE CUENTA EN EL MERCADO IBÉRICO CON UNA CONSOLIDADA RED DE DISTRIBUIDORES QUE DA COBERTURA A TODOS LOS PUNTOS DE LA GEOGRAFÍA ESPAÑOLA Y PORTUGUESA.

Grúas torre Liebherr LC de Grúas Cerezo trabajando en las obras del hospital de Teruel

Uno de los pilares fundamentales de la división de grúas torre de Liebherr son sus clientes y distribuidores, con quienes llevan trabajando muchos años y a los que les une una relación que va más allá de lo profesional. “Los clientes buscan un partner fiable cuando van a desarrollar un proyecto, un socio que les pueda asesorar sobre qué producto encaja mejor y por supuesto, una vez montada la grúa, un cualificado equipo de servicio postventa que siga estando a su lado para solventar cualquier problema que pueda surgir”, asegura Roberto Insausti, director comercial de la división de grúas torre de Liebherr Ibérica. Por supuesto e igual que hacemos con los clientes del resto de divisiones, seguiremos apoyándoles en la mejora y modernización de sus parques de maquinaria, mediante asesoramiento, servicio postventa y financiación, entre otros.

Asimismo, la división de grúas torre cuenta en el mercado ibérico con una consolidada red de distribuidores que da cobertura a todos



Grúa torre Liebherr 150 EC-B sobre pórtico de Maga Vigo en Astilleros Freire en Vigo

### Distribuidores y servicios técnicos oficiales Liebherr en mercado Ibérico

|  |   |  |  |
|--|---|--|--|
| <p><b>MAGA VIGO</b><br/>C/ Torrela, s/n. 36100 Vigo<br/>Tel: 986 28 28 28<br/>www.magavigo.es</p>      | <p><b>Gruisa</b><br/>C/ S. Juan, 11. 41013 Sevilla<br/>Tel: 954 22 11 11<br/>www.gruisa.es</p>        | <p><b>Muelbain</b><br/>C/ S. Juan, 11. 41013 Sevilla<br/>Tel: 954 22 11 11<br/>www.muelbain.es</p>               | <p><b>Tecnogrup</b><br/>C/ S. Juan, 11. 41013 Sevilla<br/>Tel: 954 22 11 11<br/>www.tecnogrup.es</p> |
| <p><b>CEREZO</b><br/>C/ S. Juan, 11. 41013 Sevilla<br/>Tel: 954 22 11 11<br/>www.cerezo.es</p>         | <p><b>ATER</b><br/>C/ S. Juan, 11. 41013 Sevilla<br/>Tel: 954 22 11 11<br/>www.ater.es</p>            | <p><b>ATES MECANICA S.A.</b><br/>C/ S. Juan, 11. 41013 Sevilla<br/>Tel: 954 22 11 11<br/>www.atesmecanica.es</p> | <p><b>GRUPIN S.A.</b><br/>C/ S. Juan, 11. 41013 Sevilla<br/>Tel: 954 22 11 11<br/>www.grupin.es</p>  |
| <p><b>Gruisa Almería</b><br/>C/ S. Juan, 11. 41013 Sevilla<br/>Tel: 954 22 11 11<br/>www.gruisa.es</p> | <p><b>Gruisa Murcia</b><br/>C/ S. Juan, 11. 41013 Sevilla<br/>Tel: 954 22 11 11<br/>www.gruisa.es</p> | <p><b>GRUMONTE</b><br/>C/ S. Juan, 11. 41013 Sevilla<br/>Tel: 954 22 11 11<br/>www.grumonte.es</p>               | <p><b>EUROGRUES</b><br/>C/ S. Juan, 11. 41013 Sevilla<br/>Tel: 954 22 11 11<br/>www.eurogrues.es</p> |

La división de grúas torre de Liebherr Ibérica cuenta con una consolidada red de distribuidores que da cobertura a todos los puntos de la geografía española y portuguesa.

los puntos de la geografía española y portuguesa. “A partir de ahora dicha estructura se verá apoyada por la solvencia y experiencia de nuestros especialistas en asesoramiento y servicio técnico, buscando sinergias con todas las divisiones de Liebherr Ibérica”, afirma Tobias Böhler, director general de Liebherr Ibérica.

### UNA AMPLIA GAMA DE PRODUCTOS

La división de grúas torre actualmente fabrica equipos que van desde los 50 metros de pluma con una carga de 1,3 toneladas en la punta, modelo 85 EC-B, hasta los modelos más grandes del mercado con alcances de 96 metros y cargas en punta de 22,6 toneladas, modelo 4000 HC. Sin embargo, los productos más demandados por el mercado nacional tienen alcances desde los 58 metros hasta los 62,5 metros y cargas de hasta 1,6 toneladas en punta, modelos 125 EC-B y 150 EC-B, con capacidad máxima de carga de 5, 6 y 8 toneladas. Asimismo, en su cartera de productos también cuentan con una amplia gama de grúas automontables y con la exitosa grúa MK. Este producto se puede definir como una grúa automontable montada sobre un chasis de grúa móvil. Su facilidad de montaje, su maniobrabilidad, la seguridad, la posibilidad de trabajar en modo eléctrico y su versatilidad han llevado a clientes, principalmente de las áreas metropolitanas, a confiar en este producto. “La serie MK está empezando a asentarse en el mercado y estamos convencidos de que es el complemento idóneo a las flotas de grúas móviles”, concluye Tobias Böhler.

# La empresa navarra KoalaLifter crea su primera Joint Venture en Brasil junto con una empresa brasileña relacionada con el sector eólico

KoalaLifter, empresa dedicada al diseño y desarrollo de grúas auto trepantes para el mantenimiento y construcción de aerogeneradores, cierra su primer acuerdo comercial con una empresa brasileña. En dicha operación se acuerda el suministro de 9 equipos diferentes para el mantenimiento y construcción de parques eólicos durante el periodo 2024-2026. La valoración de toda la operación es de 44 millones de euros. Como parte del acuerdo, se crea la Joint Venture denominada comercialmente como KoalaLifter do Brasil LTDA. Dicha Joint Venture será la responsable de gestionar los equipos en Brasil, y de organizar y planificar los servicios y operaciones en Brasil y Sudamérica en general.

Además, gracias a la exposición conseguida en septiembre del año pasado en la feria mundial referente del sector WindEnergy en Hamburgo, la empresa tiene otros posibles acuerdos de Joint Ventures en estado muy avanzado. Las regiones del mundo que se están negociando en este momento son Norte América, Europa, Asia Central y Cáucaso, Sudáfrica, Caribe e India.

KoalaLifter es una start-up enfocada al diseño y desarrollo de equipos craneless (sin grúas). Dentro de su catálogo de productos, ofrece equipos auto trepantes para el mantenimiento eólico como el KL-N30 (equipo para cambiar componentes de hasta 30 toneladas de peso), el KL-N80 (equipo para cambiar componentes de hasta 80 toneladas de peso y desmantelamiento de aerogeneradores de hasta 2 MW). Y también ofrece un equipo para la construcción de aerogeneradores denominado KL-Gorilla. Todos estos modelos son adaptables tanto a la eólica terrestre (on-shore) como a la eólica marina (offshore) y flotante, abaratando de forma muy significativa los costes de mantenimiento y construcción de aerogeneradores.

Más información de KL-N30: <https://www.youtube.com/watch?v=48NgGNa4gBU>

Los puntos más fuertes que caracterizan la tecnología KoalaLifter son:

- **Universalidad:** Gracias a la adaptabilidad de sus collares puede copiar la forma de cualquier aerogenerador cilíndrico o cónico sin necesidad de adaptar ni modificar el diseño del propio aerogenerador. Es el único sistema de grúa trepante que lo hace por fricción.
- **Fácil de transportar e instalar:** Se transporta en un sólo tráiler convencional sin necesidad de permisos con autorización específica. Únicamente es necesario la autorización genérica.
- **Sin límite de operación ni de altura:** Puede operar con vientos de hasta 25 metros por segundo. Esto reduce drásticamente la parada de producción del aerogenerador.
- **Seguridad:** Es un equipo que se opera de forma remota con una gran distancia de seguridad en torno al aerogenerador y con un único operario.

<https://youtu.be/VxdDTHsRmhQ>



# HT 26 - HT 30

## LA NUEVA SOLUCIÓN PARA LAS CARGAS MÁS PESADAS

La nueva generación de polibrazos para camiones de 4 y 5 ejes, ahora también cuentan con la versión articulada HT 30 para mayor flexibilidad.

Los modelos HT 26 (A) y HT 30 (A) se tienen las últimas mejoras en robustez, rendimiento y comodidad.

**LIFETIME EXCELLENCE**

VISÍTANOS



# Ruthmann revoluciona el sistema de diagnóstico y gestión de flotas para plataformas aéreas con RTC (Ruthmann Technology Connect)

Con la nueva herramienta en línea RUTHMANN, las plataformas aéreas RUTHMANN STEIGER®, BLUELIFT y ECOLINE equipadas con el hardware correspondiente se pueden monitorear de forma remota, se pueden detectar problemas a tiempo y corregir las fallos que puedan ocurrir.

RUTHMANN TECHNOLOGY CONNECT - RTC funciona a través de Internet y se puede utilizar con todos los navegadores web actuales en la oficina o en todo el mundo. El sistema ya está disponible para todas las nuevas plataformas de trabajo RUTHMANN STEIGER®, BLUELIFT Y ECOLINE, pero también se puede adaptar a muchas máquinas existentes. Reemplaza a RUTHMANNConnect disponible hasta ahora.



Las plataformas aéreas RUTHMANN, BLUELIFT y ECOLINE nuevas, pero también las ya existentes, pueden equiparse con RUTHMANN TECHNOLOGY CONNECT - RTC



El servicio también puede ponerse en la perspectiva del operador y ve el panel de control en tiempo real.

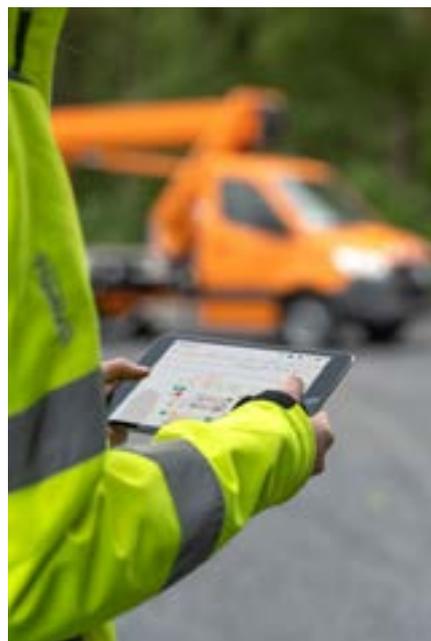
## VERSÁTIL PARA LOS CLIENTES DE RUTHMANN O EL SERVICIO DE RUTHMANN

El RTC puede ser utilizado por el servicio de RUTHMANN para resolver problemas, así como por el departamento de servicio del propietario de la máquina. El nuevo sistema ofrece una representación gráfica integral de todos los datos de la máquina, desde el nivel actual de llenado del tanque en toda la posición de la máquina hasta los valores medidos individuales de todos los sensores instalados en la plataforma de trabajo. Hay acceso completo al historial de los datos del sensor para que se pueda rastrear con qué frecuencia ha ocurrido un fallo y qué lo causó. Entonces el fallo se puede resolver rápidamente. También es posible reproducir fallos en base a los datos almacenados.

## ELIMINACIÓN RÁPIDA DE FALLOS PARA CLIENTES Y EMPRESAS DE ALQUILER

Especialmente en el negocio de alquiler con grandes flotas de vehículos, el nuevo RUTHMANN TECHNOLOGY CONNECT - RTC ofrece un análisis y una solución de problemas rápidos y eficientes. Los errores de aplicación cometidos por los clientes de alquiler pueden ser detectados inmediatamente por el departamento de servicio de la empresa de alquiler y se pueden dar las instrucciones correspondientes al cliente de alquiler. Esto ahorra

recursos de servicio posventa y garantiza una resolución rápida de problemas en el lugar de trabajo, así como una alta disponibilidad de la máquina.



El nuevo Ruthmann Technology Connect proporciona todos los datos del vehículo en tiempo real y permite una eliminación de fallos rápida y precisa

## PLATAFORMA ABIERTA CON POSIBILIDADES AMPLIABLES

Gracias a la arquitectura de plataforma abierta y las numerosas posibilidades de interfaz, el RTC se desarrolla continuamente y se complementa con funciones adicionales.

En el futuro, se pueden definir diferentes alertas a través de la función de monitoreo. Esto significa que, por ejemplo, los trabajos de mantenimiento necesarios se señalarán a tiempo y se podrán programar en el taller. La caja negra integrada almacena los fallos y alertas durante un año. Entonces es posible rastrear más tarde si un fallo ha ocurrido con más frecuencia o qué lo causó.

## ANÁLISIS DE FALLOS INCLUSO LEJOS DE LAS REDES MÓVILES

En comparación con las herramientas anteriores, RUTHMANN TECHNOLOGY CONNECT - RTC en lugares sin red móvil permite transferir datos a un teléfono inteligente y llevarlos a un lugar con cobertura de red. Luego, un técnico de servicio puede acceder al teléfono inteligente a través de Internet y ver los datos. En caso de averías en zonas remotas, en muchos casos ya no es necesario el desplazamiento de un técnico al lugar de la avería. Puede identificar el problema con el RTC y dar algunas instrucciones sobre cómo corregir el fallo.

# ERA publica el informe Impacto de Digitalización para apoyar a la industria del alquiler en la transformación digital

La Asociación Europea de Alquiler (ERA) ha publicado el informe 'El impacto de la digitalización en la industria del alquiler de equipos', cuyo objetivo es sensibilizar a todas las empresas de alquiler de Europa, incluidas las pymes y las asociaciones nacionales, sobre los desafíos de la digitalización y proporcionar elementos de mejores prácticas en el camino hacia una transformación digital exitosa.

Aquí se puede descargar el informe: <https://digitalisation.erarental.org/downloads/>

El informe responde a preguntas críticas relacionadas con la digitalización en la industria del alquiler, brinda una ventana sobre cómo las empresas están liderando la transformación, destaca las oportunidades y amenazas que plantea la digitalización y brinda consejos prácticos y orientación para que las empresas enfrenten el desafío de la digitalización.

Michel Petitjean, Secretario General de ERA, dijo: "La digitalización está transformando el panorama comercial de las empresas de al-

quiler, con implicaciones para sus ventas, marketing, operaciones, gestión de activos, modelos comerciales y más. Con este informe, esperamos brindarle a la industria del alquiler un recurso de valor real para comprender y navegar esta transformación".

El proyecto fue dirigido por ERA Future Group, que reúne a jóvenes gerentes de empresas de alquiler para brindar información y visión sobre temas estratégicos. Fue llevado a cabo por epi Consulting, una consultora internacional galardonada por sostenibilidad, estrategia e innovación con sede en el Reino Unido.



[Pinche para ver el video](#)

Pueden ver un video en <https://www.youtube.com/watch?v=s6oqNXAPH8A>



**INNOVACIÓN  
SEGURIDAD  
CALIDAD  
SERVICIO**



**AMCO**  
MACHINERY & CONSULTING

[www.ruthmann.es](http://www.ruthmann.es)  
[www.amcomachinery.com](http://www.amcomachinery.com)  
[info@amcomachinery.com](mailto:info@amcomachinery.com)

**RUTHMANN**  
A TIME MANUFACTURING COMPANY

# La tijera Snorkel S3013E debuta en la Feria ARA 2023

La nueva tijera de Snorkel modelo S3013E se une a la galardonada línea de elevadores de tijera eléctricos de Snorkel, y se ha presentado en el American Rental Association Show del 12 al 15 de febrero de 2023.

Desarrollada para responder a las necesidades específicas del mercado de elevadores de tijera de baja altura, la mini tijera S3013E ofrece la versatilidad de una tijera compacta con todas las características que hacen populares a los elevadores eléctricos más grandes de Snorkel. Este innovador modelo también fue diseñado para ser respetuoso con el

medio ambiente con un accionamiento eléctrico para cero emisiones y ruido reducido. El accionamiento eléctrico también elimina las mangueras externas y, por tanto, las posibles fugas.

En comparación con su homólogo Snorkel más cercano, el S3215E, el S3013E in-

corporea mejores motores de accionamiento para hacerlo aún más robusto. Otras características nuevas son las bandejas a prueba de manipulaciones, los amarres y los bordes de la pila cortados a inglete para conseguir un borde liso.

La S3013E de SNORKEL se sitúa entre la tijera S3215E y la ligera S3010E en cuanto a tamaño y características. La S3013E ofrece las dimensiones compactas de la S3010E a la vez que añade una plataforma extensible, habitual en todos los modelos de mayor tamaño. Este nuevo modelo presenta una altura máxima de trabajo de 5,8 m y un tamaño de plataforma de 0,75 x 1,3 m estibada y 0,75 x 1,9 m extendida con una capacidad máxima de plataforma de 272 kg.

La S3013E también comparte el diseño de caja de control fija con todas las tijeras Snorkel, que ha demostrado reducir los costes por daños y ahorrar tiempo de inactividad en el lugar de trabajo. La disposición de los componentes está diseñada para facilitar el mantenimiento, reduciendo al mínimo el tiempo de servicio.

Snorkel es conocida por sus productos duraderos y bien contruidos, y la S3013E no es una excepción. Diseñada y fabricada para durar más tiempo, la S3013E mejorará el retorno de la inversión y mantendrá bajo el coste total de propiedad, al tiempo que proporciona una huella de carbono drásticamente reducida.

La S3013E se une a la gama existente de elevadores de tijera eléctricos de Snorkel, que ganó el premio EquipmentWatch Highest Retained Value Award en 2022. Otros modelos de elevadores de tijera eléctricos expuestos en el ARA Show fueron: S3215E; S4726E; S3219E; S4732E; S3220E; S4740E y S3226E

Snorkel también expuso los manipuladores telescópicos SR5719 y SR1054, las plataformas telescópicas todoterreno 460SJ y 660SJ, las plataformas articuladas todoterreno AB60J y A46JRT y el elevador de materiales ML18C. También en el stand nº 5416, Xtreme Manufacturing expuso un manipulador telescópico XR619-A.

Ahern Ibérica, distribuidor de Snorkel para España y Portugal, pronto tendrá estos modelos disponibles en España, y cuenta con stock de máquinas de algunos modelos para entrega en poco tiempo.





---

# Estrella de rock

---

En el escenario del Hard Rock  
Hotel en Florida.

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

**LIEBHERR**

Trabajos de elevación LR 1300

# Tinlohi lleva a cabo un tándem con sus Grove

La pareja perfecta: Tinlohi utiliza dos Grúas Grove utilizadas en tándem en dos proyectos complejos en España.

La empresa española de alquiler Tinlohi desplegó sus grúas Grove en tándem en un parque eólico y después en una planta industrial. Ambos proyectos se completaron sin contratiempos.

Para desmontar el aerogenerador, las grúas completaron el trabajo en menos de un día, incluyendo todo el montaje y desmontaje.

En la planta industrial, las grúas proporcionaron un control fiable para mover componentes frágiles a una zona de preparación dentro de una instalación de trabajo.

Cuando se enfrentó a un par de proyectos de elevación en su región local de Valladolid, la empresa española de alquiler de grúas Tinlohi recurrió a dos de sus grúas más fiables para realizar el trabajo: la Grove GMK5250XL-1 de 250 t y la Grove GMK6400 de 400 t.

Alberto Lozano, director comercial de Tinlohi, dijo que, aunque ambas grúas ofrecen una capacidad y un alcance líderes en su clase, fueron su control suave y su rendimiento fiable los que las convirtieron en las mejores opciones para los proyectos.

"Para cada uno de los trabajos, el peso de la carga no era realmente un problema. El reto era el tamaño de los componentes y las complicaciones de las condiciones locales", afirma. "Ya sabíamos que queríamos utilizar dos grúas para cada proyecto, y tenían que ser fiables. Así que fue fácil elegir la GMK6400 y la GMK5250XL-1".



## TRABAJOS EÓLICOS

El primer trabajo tuvo lugar en Palencia, en el noroeste de España, donde la pareja de grúas pudo desmontar un aerogenerador en un solo día, incluida toda la preparación. La GMK6400 se equipó con 35 t de contrapeso para soportar su pluma máxima de 60 m más

un plumín fijo de 30 m. Levantó algo más de dos tercios de la turbina eólica. Al lado, la GMK5250XL-1 de cinco ejes también estaba equipada con su pluma máxima (78,5 m) y un plumín de 9,4 m. El contrapeso fue de 30,5 t para que la GMK5250XL-1 pudiera desempeñar su función de soporte de un tercio de la carga. Los componentes se bajaron desde una altura de 90 m.

"Aunque cada carga era de sólo 11 t, las palas de la turbina, de 36 m de longitud, eran demasiado difíciles de manejar con una sola grúa", explica Alberto Lozano. "Ni que decir tiene que las condiciones locales del emplazamiento eran ventosas, y el perfil inusual de



las palas de la turbina complicaba su manipulación. Pasan de un diámetro de 2 m en la unión con el buje a prácticamente nada en la punta. Hablamos con Manitowoc y la empresa desarrolló un plan de elevación que funcionó a la perfección. A pesar de las condiciones locales, las cargas inusuales y la coordinación de dos grúas a la vez, lo tuvimos todo listo fácilmente en un solo día."

Para el montaje en el parque eólico, la GMK6400 se situó junto al mástil de la turbina, donde podía soportar el peso adicional y elevarse en un radio de 24 m. El GMK5250XL-1 se instaló a 16 m de distancia para elevar en un radio de 22 m.

### EQUIPO PARA DESMONTAR

A menos de una hora en coche al sur del parque eólico de Valladolid, las dos grúas Grove volvieron a reunirse para una complicada tarea de desmantelamiento. Esta vez la carga era más pesada, y cada grúa soportó una parte igual de la carga al retirar un tubo de secado de 55 t de una planta de gasificación. Con una longitud de pluma de 40 m, la GMK6400 empleó 45 t de contrapeso, mientras que la GMK5250XL-1 se configuró con 62,5 t de contrapeso y una pluma de 41,2 m.

"Este fue otro proyecto desafiante, ya que tuvimos que coordinar el giro para pasar la sección del tubo entre los silos hasta la zona de preparación", dijo Lozano. "No obstante, todo el trabajo -incluida la preparación- se completó sin contratiempos antes del almuerzo".

A pesar de que la GMK6400 tiene la carta de carga más fuerte en seis ejes y la GMK5250XL-1 tiene la pluma más larga en cinco ejes, estas dos grúas demuestran algo mucho más que sus características principales.

"Estas grúas Grove son muy versátiles. En el proyecto de la turbina era vital que la velocidad de descenso de cada bloque de gancho fuera la misma para evitar que la carga se deslizara", concluyó Lozano. "Podimos garantizarlo gracias a los eficaces sistemas de control de las grúas. Los operadores pudieron trabajar en perfecta armonía, para garan-

tizar que cada trabajo se completara sin problemas, con rapidez y seguridad."



Gets you there.

## DON'T JUST MOVE IT LET'S MANOVR 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)





# LoxamHune sigue liderando el mercado

Por Macarena García Oliver



Un año más se ha celebrado la Convención anual de LoxamHune. Esta vez ha sido en Madrid, junto con el espectáculo WAH y con más de 800 personas entre trabajadores y colaboradores. Y como cada año he tenido la suerte de vivir esta experiencia junto a ellos. Este año vivimos una reunión clandestina, con saltos al pasado y al presente, con toques de humor y de música, que han hecho de esta Convención una de las mejor valoradas por empleados y colaboradores.

Durante su Convención de 2023, LoxamHune ha demostrado una vez más que el camino lo marca el número. Han incrementado sus ventas (+19%) y la plantilla por segundo año consecutivo tras la pandemia de 2020, en 47 personas más. La previsión es de aumentar las ventas un 10%.

Siguen siendo la primera empresa de alquiler de España y Portugal. Este año han adquirido Arteixo Maquinaria y HR Alquiler de Equipamentos.

En 2022 consiguieron/lograron una facturación de 130 millones de euros y en 2023 van a seguir subiendo. Logró un EBITDA de 50 millones de euros en 2022 en sus operaciones de alquiler de maquinaria. Esto supone un 38,3% sobre 130 millones de euros de facturación, 19% más que el año pasado y el mejor resultado en la historia reciente de

**EN 2022 TUVIERON UNA FACTURACIÓN DE 130 MILLONES DE EUROS Y EN 2023 VAN A SEGUIR SUBIENDO. LOGRÓ UN EBITDA DE 50 MILLONES DE EUROS EN 2022 EN SUS OPERACIONES DE ALQUILER DE MAQUINARIA. ESTO SUPONE UN 38,3% SOBRE 130 MILLONES DE EUROS DE FACTURACIÓN, 19% MÁS QUE EL AÑO PASADO Y EL MEJOR RESULTADO EN LA HISTORIA RECIENTE DE LA COMPAÑÍA**



la compañía. Estas cifras superan las expectativas de LoxamHune, que hace un año se fijó alcanzar unas ventas de 122 millones de euros para el pasado ejercicio. Los proveedores pueden estar tranquilos, la inversión es continua: 40 millones de inversión este año.

La Convención es un momento especial para todos los que forman parte de LoxamHune, me gustaría primero ensalzar el trabajo del equipo organizador de Comunicación Interna, que, con la colaboración desinteresada de personal de muchos departamentos, se ocupan cada año de sorprendernos, de que tanta gente disfrute al máximo, se involucre, participe, y se relacione. Parece una tontería eso de que la gente se relacione, pero no lo es. Cuando hablas de una plantilla de casi 800 personas, que la gente se conozca y haga piña es uno de los secretos del éxito de la empresa. Que sientan los colores no es algo casual, son muchas las actividades que planean a lo largo

del año, esta Convención es sólo la punta del iceberg. Por ello, mi más sincera enhorabuena a todo el equipo. Cada año os superáis y eso tiene mucho mérito. Un detallazo que tuvieron: LoxamHune compró 800 pulseras solidarias a la Fundación Feder, especializada en la investigación de enfermedades raras y donó una parte del presupuesto a dicha fundación.

La implicación del cuerpo directivo es evidente, ponen lo mejor de sí mismos. Cada año sus dotes interpretativas son mejores. ¡Chapeau!

Las cifras son importantes, pero lo más importante de esta Convención son las personas, cada una de las que forman esta compañía. Poco a poco tengo la suerte de conocerlos por coincidir con ellos en los eventos que organizan, les hago un millón de fotos y tengo que decir que ese día para ellos es un festival, porque se reencuentran con

amigos, les reconocen el trabajo de todo un año, y los más afortunados salen al estrado a recoger un premio más que merecido. El ambiente es fabuloso.

Este reportaje que hacemos cada año no es para su Director, Luis Ángel Salas, ni para su equipo directivo. Este reportaje es un homenaje a los que trabajáis “en la sombra”, esas personas que no salís en las revistas o en los periódicos pero que hacéis un fantástico trabajo, y os intentáis superar cada día para seguir subiendo.

Por eso quiero empezar por los premios. Porque la mirada de orgullo de los que subís cada año como candidatos no tiene precio, y ese reconocimiento por parte de la empresa y el aplauso de los compañeros es algo que os llena de orgullo. Y ya que los protagonistas sois vosotros, que menos que desatacaros en primer lugar.

# PREMIOS DENTRO DEL EQUIPO

- 20 delegaciones seguras: sin ningún accidente laboral en 2022: Alicante, Algeciras, Castellón Mijares, Castellón Pla de Museros, las CITY, Girona, Granada, Guipúzcoa, Las Palmas, Lisboa, Lleida, Málaga Guadalhorce, Málaga Trévez, Murcia Alcantarilla, Murcia Molina, Norte Power, Palma de Mallorca, Pombal, Santander, Sevilla Power, Tarragona, Vigo y Zaragoza
- Mejor Delegado: Juan Marín Jiménez (Canarias)
- Mejor Comercial: Diogo Melo (Lisboa)
- Mejor Jefe de Taller: Juan Carlos Viñas Porteiro (Power Norte)
- Mejor Mecánico: Martín Fuentes (A Coruña)
- Mejor Administrativo: Ana Escribano (Valencia Power)
- Mejor Empleado Servicios Centrales: Aitxiber Ramasco (Bilbao)
- Premio a la Excelencia: María Burgos

**Juan Marín Jiménez**

Mejor Delegado



**Diogo Melo**

Mejor Comercial

**Juan Carlos Viñas Porteiro**

Mejor Jefe de Taller



**Martín Fuentes**

Mejor Mecánico

**Ana Escribano**

Mejor Administrativo





**Aitxiber Ramasco**

Mejor Empleado Servicios Centrales



**María Burgos**

Premio a la Excelencia

## Delegaciones seguras



# LA CONVENCION LOXAMHUNE



Stéphane Hénon, Director General de LOXAM

Stéphane Hénon, Director General de LOXAM, vino desde Francia para apoyar a este gran equipo. Son un ejemplo de innovación: Plan de formación a mecánicos, sistemas y programas digitales tanto para administración, mecánicos, como mejora de experiencia con el cliente, e-commerce, portal del cliente, etc.

El mensaje de su Director General, Luis Ángel Salas fue claro: LoxamHune debe ser eficientes, invertir de manera inteligente, cuidar y enfocarse en el cliente, trabajar por hacer este mundo un lugar más seguro, seguir evolucionando digitalmente, hacerle la vida al



Luis Ángel Salas, Director General de LoxamHune.

**EL MENSAJE DE SU DIRECTOR GENERAL, LUIS ÁNGEL SALAS FUE CLARO: LOXAMHUNE DEBE SER EFICIENTES, INVERTIR DE MANERA INTELIGENTE, CUIDAR Y ENFOCARSE EN EL CLIENTE, TRABAJAR POR HACER ESTE MUNDO UN LUGAR MÁS SEGURO, SEGUIR EVOLUCIONANDO DIGITALMENTE, HACERLE LA VIDA AL CLIENTE MÁS FÁCIL (E-COMMERCE) Y CONTINUAR TRABAJANDO EN SU RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA. Y SOBRE TODO... TRABAJAR CADA DÍA DISFRUTANDO DE LO QUE HACEN SIENDO EXCELENTES**

cliente más fácil (e-commerce) y continuar trabajando en su responsabilidad social corporativa. Y sobre todo... trabajar cada día disfrutando de lo que hacen siendo excelentes.

En julio de 2022, LoxamHune adquirió la empresa gallega Arteixo Maquinaria, operación con la que complementa su actual red en la zona noroeste de España. A finales de 2022 integró también a HR Aluguer de Equipamentos, una de las principales empresas de alquiler de maquinaria en Portugal, consolidando aún más su presencia en ese mercado.

## **VIAJES EN EL TIEMPO: EFICIENCIA, VANGUARDIA Y PROFESIONALIDAD**

Este año la Convención tuvo su toque de "Back to the Future" con los directivos de la compañía viajando al pasado y al futuro, en vídeos donde se mostraba la forma de trabajar de hace años, con la falta de recursos, tecnología y muchas veces falta de seguridad, y viajes al futuro donde el e-commerce era incluso "vintage".

LoxamHune se ha ido profesionalizando cada año, teniendo como premisa principal la Seguridad, pero sobre todo la Eficiencia.



Durante la convención se presentó la nueva mascota de LoxamHune 'Maquinito', que afianza su marca en el mercado.

En su misión de mejora de procesos, LoxamHune ha lanzado de una nueva plataforma de e-commerce que permitirá atender de una forma completamente automatizada al cada vez mayor número de clientes 'digitales' y mejorar también la eficiencia en los procesos. Un servicio que está disponible 365 días al año, las 24 horas del día.

Están trabajando en temas de IA, para hacer el alquiler más flexible según diferentes parámetros, cada vez más conectados con las máquinas.

El portal del cliente es un desarrollo que acerca más la relación alquilador-cliente, y mediante la cual los clientes tienen máxima transparencia de sus procesos.

### MÁS MAQUINARIA

LoxamHune cuenta con más de 22.000 máquinas, de los que 11.000 son máquinas grandes, y cada vez cuenta con un parque más nuevo, ya que el 70% de las máquinas grandes son nuevas. Este año la empresa invertirá más de 40 millones de euros en maquinaria, es decir, entre 800 y 850 máqui-

nas, incluyendo equipos chinos, con los que ya contó en su parque en 2022.

Como afirmó Salas, "la compañía llevó a cabo en 2022 un ambicioso plan de inversión de más 50 millones de euros para la renovación de su parque de maquinaria, enfocado sobre todo en la compra de maquinaria más sostenible y de menores emisiones de CO2, que ya supone el 61% de la flota".

### EXPANSIÓN GEOGRÁFICA

Igualmente, prosiguió su plan de expansión geográfica, con la apertura, reapertura o traslado de delegaciones en Salamanca, León, Sevilla, Cáceres, Gandía, Gavá, Vitoria y Pamplona en 2022, a las que seguirá Lleida en febrero.

También se inauguraron diferentes tiendas de maquinaria y herramientas profesionales, tanto propias (LoxamHune City Retiro), como de la mano de sus partners Leroy Merlin y Bauhaus. "Estos acuerdos permiten ofrecer un servicio de alquiler de maquinaria de calidad y aumentar la proximidad con sus clientes, que se ven favorecidos con nuevas ubicaciones en las que poder alquilar", comentó Salas, que anunció la próxima apertura de nuevos corners con Leroy Merlin y Bauhaus en distintas ciudades españolas a lo largo de 2023, así como nuevas delegaciones en el norte de Madrid, sur de Lisboa y Huelva.



### COMPROMISO CON EL MEDIO AMBIENTE Y LA PLANTILLA

LoxamHune fue la primera empresa española del sector de alquiler de maquinaria en medir su huella de carbono e inscribirla en el Registro del Ministerio hace ya dos años. Salas recordó que la empresa "no solo calcula su huella de carbono, sino que además compensa sus emisiones a través de proyectos de absorción de CO2 y se encuentra en la senda de reducir dichas emisiones, lo que le valió en 2022 una nueva certificación del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico como empresa que calcula y compensa su huella de carbono.

Asimismo, se convirtió en la primera compañía española de su sector en obtener la certificación como "Gran Lugar para Trabajar" en España y en Portugal en 2022, otorgado por la consultora Great Place to Work®.

Han llevado a cabo talleres de responsabilidad social corporativa sobre el planeta, las personas y la sociedad.

Otro de los proyectos en los que están trabajando es en el medir la huella hídrica, y digitalizar la totalidad de sus facturas y albaranes, lo que supone unos cerca de 1.400.000 folios/año.

### OBJETIVOS 2023: EL FUTURO

Para este ejercicio, Salas ha marcado como objetivos para LoxamHune un crecimiento en ventas superior al 10%, lo que, conjuntamente con las adquisiciones mencionadas, dará una facturación superior a los 160 millones de euros, además de continuar con la línea de eficiencia y aumento de la rentabilidad. Como líneas estratégicas, seguir realizando inversiones inteligentes, mejorar la eficiencia en todos los aspectos de la compañía y cuidar al cliente.



EN SU MISIÓN DE MEJORA DE PROCESOS, LOXAMHUNE HA LANZADO DE UNA NUEVA PLATAFORMA DE E-COMMERCE QUE PERMITIRÁ ATENDER DE UNA FORMA COMPLETAMENTE AUTOMATIZADA AL CADA VEZ MAYOR NÚMERO DE CLIENTES 'DIGITALES' Y MEJORAR TAMBIÉN LA EFICIENCIA EN LOS PROCESOS. UN SERVICIO QUE ESTÁ DISPONIBLE 365 DÍAS AL AÑO, LAS 24 HORAS DEL DÍA.



## GRUPO LOXAM

El Grupo Loxam sigue siendo líder de mercado en Europa, y la cuarta empresa del mundo en alquiler. Obtuvo en 2022 una facturación de 2.400 millones de euros.

Stepahn Henon, CEO de Loxam, explicó en la convención como el grupo Loxam sigue la ruta de crecimiento y rentabilidad que se ha marcado. Dijo que a pesar de las dificultades que rodean el mercado, la compañía ha seguido creciendo. Con grandes inversiones, muy centrado en la sostenibilidad, con una nueva línea de grandes eventos deportivos: Roland Garros, la Copa del Mundo 2023 de Rugby y las Olimpiadas - Paraolimpiadas de París 2024.

Destacó la obtención del sello Great Place to Work en 22 de los países donde opera y avanzó en su plan de reducir emisiones contaminantes hasta 2030, destacando que el 23% de sus inversiones fueron Lox Green.

El objetivo para este 2023 es seguir creciendo, enfocarse en la seguridad de los empleados y de los clientes, ser todavía más sostenible y desarrollar su solución Lox Green dentro de su política de responsabilidad social corporativa.



Un equipazo encargado de la convención



**ESTE REPORTAJE ES UN HOMENAJE A LOS QUE TRABAJÁIS "EN LA SOMBRA", ESAS PERSONAS QUE NO SALÍS EN LAS REVISTAS O EN LOS PERIÓDICOS PERO QUE HACÉIS UN FANTÁSTICO TRABAJO, Y OS INTENTÁIS SUPERAR CADA DÍA PARA SEGUIR SUBIENDO**

# DESPLEGANDO precisión

Diseñado para trabajar en espacios reducidos, el modelo **Snorkel A46JE** totalmente eléctrico con cero emisiones proporciona una altura de trabajo de hasta 16 metros y es capaz de elevar a dos personas con herramientas gracias a las dimensiones de su cesta líder en su clase. La torre gira dentro de la huella del chasis, viene equipado con neumáticos no marcantes y proporciona un alcance máximo horizontal de hasta 7,35 metros.



**Snorkel**  
GUARD

## **Snorkel** A46JE

DISEÑADA PARA LA EXCELENCIA



©2023 Snorkel. All rights reserved.

PARA MÁS INFORMACIÓN, PÓNGASE EN CONTACTO  
Ahern Iberica +34 91 904 06 10  
[info@aherniberica.es](mailto:info@aherniberica.es)



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

# PREMIOS A PROVEEDORES

Cada año, tanto proveedores como los empleados de LoxamHune luchan por estar en el podio, y vivir un reconocimiento bien merecido.

Este año los premiados han sido:

- **Mejor transportista:** Servigrúas Sevilla, S.L.
- **Mejor máquina:** JCB – 3CX
- **Mejor servicio post venta:** Manitou
- **Mejor proveedor de servicios centrales:** TVH

## PROVEEDORES: COMPAÑEROS DE VIAJE

Una parte muy importante de la Convención de LoxamHune son sus colaboradores, que en todo momento les apoyan, y durante la Convención lo hacen volcándose con el evento.

Este año han contado en su Convención con 37 socios colaboradores, y para darles las gracias durante el evento, Francisco Rodríguez, Director de Compras y Técnico de LoxamHune, les dirigió unas palabras de agradecimiento muy emotivas dándoles las gracias, no sólo por su constante apoyo, sino por caminar juntos y sortear todo lo que vaya apareciendo por el camino.

El equipo de LoxamHune realizó un video espectacular con todos los socios colaboradores que acudieron al evento.

¡¡Os lo dejamos!!



Mejor transportista  
**Servigrúas Sevilla, S.L.**



Mejor máquina  
**JCB – 3CX**



Mejor servicio post venta  
**Manitou**



Mejor proveedor de servicios centrales  
**TVH**



# REDUCE TUS EMISIONES, ELEVA TUS ESTÁNDARES

## 2022, LA NUEVA ERA ELÉCTRICA:

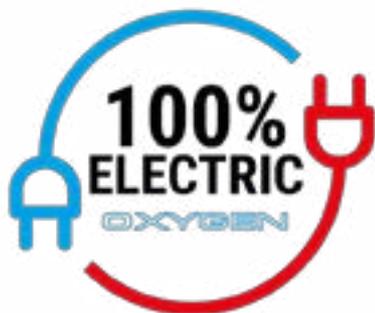
MANITOU lanza las gamas Oxygen y asume el reto de las energías renovables.  
Reduce tus emisiones y tu consumo de energía sin renunciar a la calidad MANITOU.

- Rendimiento sin cambios
- Mayor versatilidad
- Uso simplificado

Para una electrificación sin compromisos.



NUEVAS GAMAS



Escanea este código o visita  
[www.oxygen.manitou.com](http://www.oxygen.manitou.com)  
para descubrir las nuevas gamas Oxygen

 **MANITOU**  
HANDLING YOUR WORLD



### José Antonio Huertas

Hoy en día sabemos en tiempo real la disponibilidad de las máquinas y el estado en que se encuentran. Tenemos muchos recursos para ser más eficientes. Tenemos 1800 máquinas nuevas.



### Sergio Banzos

Estamos a la vanguardia del sector, y este es un camino que debemos marcar nosotros. Tenemos todas las herramientas a nuestro alcance para seguir marcando tendencia como número uno.



### Santiago Vaquero

Hemos invertido dos millones en integrar los mejores programas y sistemas disponibles, para que tanto la empresa como los empleados mejoren sus procesos. La digitalización de procesos es una apuesta fuerte de la compañía, para ser más flexibles y eficientes.



### Armando Muga

Somos muy afortunados de tener un equipo de IT tan cualificado. Su grado de profesionalidad e implicación es inestimable. Estamos trabajando en una nueva app telefónica que transfiere directamente los datos del CRM en las llamadas.



### Fernando Parrondo

Hemos dedicado 15.000 horas a formación. El activo de más valor de esta empresa son las personas.



### Francisco Rodríguez

Plan de Desarrollo de Técnicos destinado a 30 mecánicos ha sido un éxito, se han presentado casi 100 personas. Invertimos mucho en formación de técnicos, y por supuesto en herramientas para hacer su trabajo más eficiente.



### David García

Han sido numerosas las aperturas. Hemos tenido un récord absoluto de ocupación. Ha habido 143 procesos de selección. El crecimiento ha sido brutal. Loxam Academy ha permitido que mucha gente se forme de manera adecuada.



### Joaquín de Entrambasaguas

Hemos cerrado el ejercicio con 130 millones de euros de facturación sin contar Arteixo Maquinaria y HR Alquiler de Equipamentos. Hemos superado en 8 millones las previsiones que nos marcamos a principios de año. Tenemos un EBITDA de 50 millones de euros, es decir, un 38,3% sobre la facturación.



### Sara Andrade

Con nuestro e-commerce el cliente puede alquilar de forma rápida, sencilla e intuitiva una máquina. Queremos darle una nueva experiencia a los clientes. Es un servicio 24/7 durante 365 días al año, para dar al cliente lo que requiere, inmediatez.



### Luis Ángel Salas

“Siendo líderes, tenemos la responsabilidad de prestigiar el sector y desarrollarlo. Lo haremos trabajando, aportando valor y siendo eficaces y sostenibles. Tenemos que ayudar al cliente a ser más eficiente en su trabajo. Nosotros les ofrecemos un plus de seguridad. Seguiremos realizando inversiones inteligentes, mejorando la eficiencia en todos los aspectos de la compañía y cuidando al cliente”

# PROVEEDORES



## SOCAGE IBERICA



Socage Ibérica lleva 7 años trabajando con LoxamHune con una relación extraordinaria. Han sido 7 años de continua evolución como proveedor suyo para ofrecer el mejor producto y servicio que satisfaga las necesidades de un líder como ellos que marcan tendencia.

LoxamHune además nos ha permitido durante este tiempo como proveedor llevar a cabo una mejora continua tanto en producto como en servicio para adaptarnos y satisfacer las necesidades de un líder. La relación con ellos es muy buena y su feedback tanto técnico como comercial lo apreciamos mucho.

Es un orgullo para Socage participar directamente como proveedor en el continuo crecimiento y evolución de LoxamHune y ver cómo cada año experimenta tal crecimiento.

**BRIVI****MARINA TORRES**

Después de una larga cooperación con el grupo LOXAM en otros países, en 2020 también comenzamos la cooperación con LoxamHune.

Nosotros en Bravi Platforms estamos muy contentos de tener esta colaboración especial y estamos orgullosos de poder afirmar que, después de estos 3 años, en todas las delegaciones LoxamHune antiguas y nuevas estamos presentes con nuestro modelo estrella Leonardo HD.

Fue un verdadero placer haber asistido a su Convención como patrocinador y haber formado parte de lo que fue una maravillosa celebración de la gran familia que es LoxamHune para todos sus empleados y colaboradores.

Estamos convencidos que esta colaboración sólo acaba de empezar y que se va a fortalecer cada año más.

**PRAMAC IBÉRICA****ÁNGEL CRUZ**

En Pramac Ibérica estuvimos encantados de haber sido invitados a la pasada Convención de LoxamHune 2023, celebrada en el recinto ferial de Ifema (Madrid).

Pramac como grupo lleva más de quince años trabajando con el grupo Loxam en Europa, principalmente en Francia y Países Bajos. En cuanto a Pramac Ibérica, llevamos más de seis años en permanente comunicación con LoxamHune España, manteniendo contactos permanentes con la parte de compras y post-venta, teniendo una relación excelente.

Hemos sido invitados en las últimas cuatro últimas convenciones como proveedor asistiendo a las mismas.

En estos años como proveedor hemos estado surtiendo a Loxam de varios productos de nuestra fabricación, como generadores portátiles, transpaletas etc.

En el año pasado dimos un salto importante en cuanto a la venta de equipos a Loxam, ya que adquirieron más de treinta unidades de Torres de Iluminación de los modelos Cube y V-20 ambos Pro de nueva tecnología equipadas con pack de baterías, con lo cual demuestran ser unas de las empresas más comprometidas con el medio ambiente. También adquirieron para ser instalados en una de sus nuevas delegaciones un lavadero de maquinaria Wash Rack de nuestra producción, lavadero portátil, ecológico que también contribuye con el medio ambiente y gracias a su sistema de reciclaje de aguas, pueden reutilizar un 75% del agua utilizada.

Para Pramac Ibérica, es un placer el poder contar como proveedor de esta importante compañía y vamos a seguir esforzándonos para ser más fuertes como proveedor, esperando que también muestren interés por nuestros nuevos modelos de almacenamiento de energía, siguiendo la línea de sus otras delegaciones en Europa.

## TVH



### JAVIER GONZÁLEZ

Ha sido un verdadero honor para TVH Ibérica recibir el premio a mejor proveedor de los servicios centrales de Loxam Hune.

Sin duda, cuando un cliente tan relevante te concede este reconocimiento, no solo significa que nuestro esfuerzo ha sido reconocido sino que además nos da una motivación extra a continuar mejorando nuestros procesos de servicios al cliente.

Me gustaría mencionar la larga historia que con Hune y posteriormente con LoxamHune hemos recorrido juntos. Poco a poco vamos olvidando el brutal impacto de la crisis del 2008 en nuestro sector y aquellos años negros 2009, 2010,...Pues es bueno recordar, que en aquellos años también estuvimos al lado de Hune, en una relación fortalecida por la confianza entre personas y en los respectivos proyectos de negocio. Por eso este premio tiene un valor especial, teniendo en cuenta el largo recorrido que hemos hecho juntos durante estos últimos 13 años.

Agradecemos a Loxam-Hune por este premio y felicito a todo el equipo de TVH Ibérica por su pasión y profesionalidad demostradas día a día.

## AUSA



### JORDI PERRAMÓN

Ausa y LoxamHune mantenemos una relación consolidada desde la fundación de Hune en España, la cual se traduce en el suministro de dumpers, carretillas todoterreno y manipuladores telescópicos.

Que una empresa líder como LoxamHune confíe en nuestros productos año tras año nos enorgullece, pues pone en relieve la fiabilidad, el rendimiento y la rentabilidad de las máquinas AUSA, además de afianzar nuestra empresa como partner ideal de grandes cuentas.

## MANITOU IBÉRICA



### JOÃO HÉBIL

Nuestra relación con LoxamHune data de antes de esta fusión, es incluso anterior a la fusión de las cuatro empresas que dieron origen a Hune, vamos que tiene más de 20 años.

Se ha ido consolidando con el paso del tiempo e incluso se ha incrementado con la entrada y compra de Hune por Loxam. Al final, ahora son dos empresas francesas también con un historial importante entre ellas.

A LoxamHune les suministramos prácticamente toda la tipología de maquinaria de nuestra gama, con incidencia en las carretillas todo terreno, telescópicas y plataformas

Por nuestra parte queremos darles la enhorabuena por las excelentes convenciones que llevan a cabo y aprovechar este espacio para agradecerles el premio a la mejor posventa que nos otorgaran este año, algo que de verdad no llena de satisfacción.

Para finalizar matizar la excelente relación que mantenemos tanto a nivel comercial como de posventa y desear que esta relación perdure por mucho tiempo.

## AHERN IBÉRICA



### ENRIQUE GARCÍA

Snorkel lleva trabajando con Loxam muchos años en muchos países. Ahern Ibérica, que abrió sus puertas en Septiembre de 2019, está muy orgulloso de trabajar con LoxamHune desde 2021. Vemos a LoxamHune como un partner estratégico para España y Portugal.

Nuestro producto estrella con LoxamHune son las tijeras compactas diésel, líderes en el mercado nacional. Desde el principio supieron valorar las características especiales de esta serie de productos que ofrecen una rentabilidad máxima.

## HAULOTTE IBÉRICA



### IVÁN MORODO

Siempre es un placer para Haulotte acompañar a LoxamHune en su convención anual, en este caso superando de nuevo las expectativas en un evento dinámico, inclusivo y plural donde cada línea de negocio interpreta un papel en primera persona explicando a la audiencia resultados y experiencias del ejercicio 2022 así como estrategias claves para la compañía en el futuro, Haulotte considera a LoxamHune como un socio principal, consolidando día a día una relación a largo plazo destacando como puntos comunes la incorporación de equipos respetuosos con el medio ambiente así como soluciones innovadoras de servicio como eje fundamental de nuestras estrategias comunes en proyectos como la sostenibilidad, responsabilidad social corporativa, reducción de huella de carbono, mejora continua de los procesos operativos, aportando así tanto valor al cliente como al conjunto de la sociedad.

## LGMG



### VERANIA COSTA

Tenemos el placer de colaborar con LoxamHune desde el 2022 habiéndoles suministrado tijeras diesel de gran capacidad y otros modelos tijeras eléctricas y tijeras compactas diésel que llegarán durante el promise trimestre 2023. Nuestro compromiso de ofrecer un buen servicio técnico y unas máquinas de calidad ha sido clave para comenzar esta relación comercial con LoxamHune.

**JLG****STEFANO SORBINI**

Trabajamos con LoxamHune desde que empezaron, antes si cabe con todas las empresas que formaron el grupo. Les vendemos principalmente brazos telescópicos de 22 a 28 m, orugas de 15 a 33 m, brazos eléctricos y tijeras diesel. Estamos muy orgullosos de ser proveedores de LoxamHune y que caminemos juntos en su crecimiento como empresa líder.

**RB COMPONENTES****JOSÉ MANUEL BERNARD**

La relación de RB con LoxamHune siempre ha sido muy fluida, se remonta tiempo atrás a todas las empresas q la formaron y con las q en su día RB ya trabajaba, más tarde con la fusión salimos reforzados aumentando nuestra relación comercial, en la actualidad LoxamHune sigue siendo un buen cliente que nos ayuda a crecer año a año y con los que el trabajo en equipo es una constante a todos niveles.

Al final para tener éxito con un cliente todo se basa en la honradez y en la comunicación, cuando hacemos bien nuestro trabajo en RB entendemos q es nuestro deber, cuando surgen incidencias intentamos rápidamente buscar la solución más acorde a los intereses de nuestros clientes, con el departamento de compras de LoxamHune es sencillo pq tienen un buen equipo de profesionales dispuestos a colaborar con RB sobre cualquier incidencia en todo momento.

Para RB es un orgullo dar servicio con éxito a empresas de primera línea como LoxamHune, el grado de exigencia y el afán de mejora y superación de LoxamHune hace que nos esforcemos para poder cumplir sus expectativas y esto nos ayuda a avanzar en nuestro sector.

## JCB



### IGNACIO LANZADERA

JCB es uno de los proveedores de referencia de LoxamHune desde su propia creación, e incluso desde que los caminos de Loxam en Valencia y HUNE en Madrid transcurrían por separado desde principios de los 2000.

De un lado, en la zona centro, JCB era proveedor preferencial de importantes siglas del futuro HUNE, como eran Nancanco y Euroloc.

Mientras que en la franja mediterránea JCB ya estaba presente en empresas embrión como Realsa que acabarían generando Loxam España.

El carácter generalista de JCB, cubriendo áreas de negocio desde generación de energía, elevación, construcción y movimiento de tierras, hace que a lo largo de las distintas estrategias de expansión de LoxamHune con los años, siempre se haya contado con la marca.

Dicha relación, tutelada siempre desde las oficinas centrales de Loxam Francia y JCB en el Reino Unido, ha encontrado en los equipos implantados en el territorio ibérico grandes sinergias. La comunicación y entendimiento son similares desde las oficinas centrales europeas hasta las pequeñas delegaciones provinciales y sus vecinos concesionarios JCB.

Buen ejemplo de este entendimiento son los más de 400 equipos entregados a lo largo del 2022, cifra mantenida a lo largo de los últimos años y que hace de JCB un proveedor de referencia en el mercado Ibérico para Loxam pero también en el resto de Europa.

## IMCOINSA



### FERNANDO ZUBERO

Imcoinsa ha colaborado con Loxam en toda su trayectoria: Desde un inicio, con las empresas antes de la formación de Hune, hasta hoy que forman parte del mayor grupo europeo del Alquiler LoxamHune.

Suponemos que nuestra mayor aportación durante todo este periodo, más allá de la calidad de nuestros productos y servicio, es el compromiso y la constancia en la gestión integral de nuestras relaciones comerciales.

## WACKER NEUSON



### JAVIER FERNÁNDEZ

Nuestra relación con la empresa LoxamHune arranca desde sus comienzos y en el fondo podemos decir que es anterior a ellos, dado que en España tuvimos una fuerte y estable relación comercial con Euroloc, posteriormente con Hune y también con Loxam desde su desembarco en España. En Francia la relación comercial de Wacker Neuson con Loxam comenzó muchos años atrás y lo mismo podemos afirmar del resto de países donde Loxam está presente como alquilador de maquinaria de construcción.

En el caso de España (y Portugal), la relación comercial y humana con LoxamHune no ha dejado de crecer durante los últimos años. Suministramos prácticamente todo el portfolio de equipos, tanto de nuestra gama ligera como compacta y en la última evaluación de nuestro servicio durante 2022 por parte de LoxamHune, hemos recibido la calificación de Muy Bueno.

La base de la relación comercial y humana con LoxamHune está basada en la calidad de nuestros equipos, en la transparencia en la gestión comercial y en el servicio. No tenemos duda de que esta relación no solo se mantendrá, sino que se acrecentará. Esperamos acompañar a LoxamHune, como proveedor de referencia, en la singladura de crecimiento sostenido que tienen en España.

## HIMOINSA



### JUAN IGNACIO PERONA

Himoinsa es proveedor de LoxamHune desde su creación, como ya lo fue anteriormente de Hune y Loxam por separado.

En este tiempo nuestra misión ha sido ofrecer maquinas que permitiesen afrontar con garantías, y hasta con cierta ventaja, los retos de mercado.

Para ello, se han suministrado grupos electrógenos con diferentes configuraciones que se adaptasen a las necesidades de cada nicho; grupos súper insonorizados para eventos, grupos con capacidad de hacer paralelo con Red para industria, equipos robustos para obra...

Por todo lo anterior, la relación en Himoinsa, más que proveedor-cliente, la sentimos como una relación de partners.

ASISTENTES  
CONVENCIÓN  
**LOXAMHUNE**  
2023





















# FULL ELECTRIC

6.26 | 14.42 | 17.40 | 17.45



BATERÍA  
LITIO



0  
EMISIÓN



BAJO  
NIVEL DE RUIDO



2,6 / 4,5 ton  
CAPACIDAD ELEVACIÓN



6 / 17 m  
ALTURA ELEVACIÓN



## 6.26

Rápido, silencioso y sostenible. El 6.26 Full Electric Faresin es apto para cualquier tipo de uso gracias a su capacidad de elevación de 2,6 toneladas y una altura máxima de 6 metros. Gemelo de su versión con motor endotérmico, ha sido diseñado para ser la alternativa ecológica sin concesiones.

## 14.42 | 17.40 | 17.45

Una línea pensada para grandes alturas, con un brazo con tres secciones de extracción para una altura máxima de elevación de 17 metros y una capacidad de carga máxima de 4,5 toneladas. Los estabilizadores delanteros y la nivelación transversal garantizan un mejor rendimiento y una mayor estabilidad en la elevación a gran altura sobre cualquier tipo de terreno.



PLATAFORMAS NUEVAS Y EN OCASIÓN DISPONIBLES EN STOCK

DESDE 10M HASTA 32M DE ALTURA



HAULOTTE STAR 10 AE   
2023 | 10M

[CONSULTAR](#)



NUEVAS UNIDADES

HAULOTTE COMPACT 10N AE   
2023 | 10M

[CONSULTAR](#)



HAULOTTE COMPACT 12 AE   
2023 | 12M

[CONSULTAR](#)



NUEVAS UNIDADES

HAULOTTE HA12IP   
2023 | 12M

[CONSULTAR](#)



HAULOTTE COMPACT 12 DX  DEMO  
2022 | 12M

[32.950€](#)



HAULOTTE HA16RTJ   
2023 | 16M

[CONSULTAR](#)



HAULOTTE HA18SPX   
2012 | 18M | 3553h

MA3576  
[25.000€](#)



HAULOTTE HA26RTJ PRO  MAN947  
2021 | 26M | 276h

[95.950€](#)



HAULOTTE HA32RTJ PRO  MAN1110  
2021 | 32M | 1085h

[142.950€](#)

ENTREGA INMEDIATA 

+ de 1.000 máquinas en STOCK

  
SATISFACCIÓN · CALIDAD · EFICIENCIA

**Manain**

comercial@manain.com



638 570 139

www.manain.com





# ¿JUEGAS a

Apúntate al segundo  
Torneo de Pádel  
de Movicarga



TORNEO  
**PÁDEL**

MOVICARGA



**15 Junio**

10h - 14h Competición

14h Comida

**Competición + Comida**

**60 €** por pareja

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

Máximo 3 parejas por empresa

**¡Aforo limitado !**

**Acudir al evento y sólo comida**

**40 €** por persona

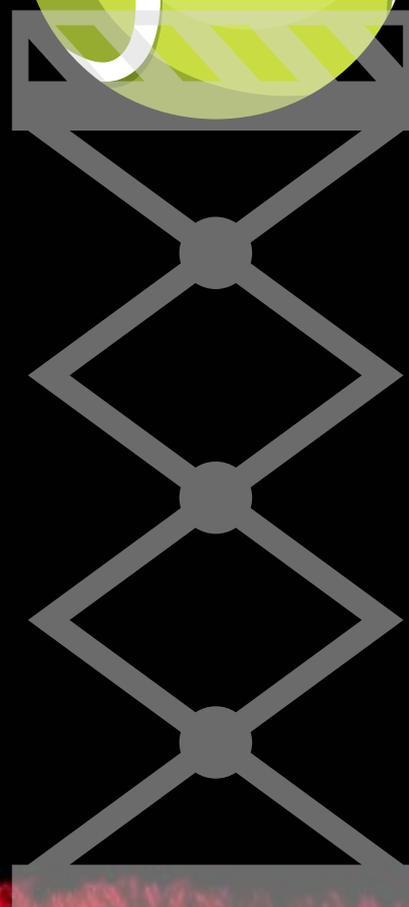
**Ciudad de la Raqueta**

C/ Monasterio de El Pular, 2 - 28049 Madrid

Tfn: 91 729 79 22

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

**Parking en las instalaciones**



# ¿PADDEL?

**BUSCAMOS**

**SPONSORS**

¿Quieres ser  
sponsor?

Precio: 700 €

Mesa en las instalaciones, publicidad y logo en todos los carteles.

Comida y barra libre de cerveza para dos personas.

Podrá entregar un regalo en la bolsa de inscripción que se entrega a los participantes.

**BUSCAMOS**

**JUGADORES**

[macarenagarcia@movicarga.com](mailto:macarenagarcia@movicarga.com)

**¡APÚNTATE HOY MISMO!**

## SPONSORS



easyAlquiler



LOD.VRES  
VINOS DE PARCELA

# 2023: El Grupo Tesya, abre el año con una nueva adquisición

El grupo internacional, con sede en Italia, al que pertenece Finanzauto, adquiere Emerent en Europa, empresa del sector del alquiler para uso industrial, civil y de servicios.

TESYA, grupo internacional, del que forma parte la empresa española Finanzauto, líder en el suministro de servicios sofisticados y soluciones integradas B2B altamente personalizadas para la construcción, la generación de energía eléctrica y mecánica y la gestión de obras, almacenes y logística, inicia 2023 con una nueva adquisición en Europa: Emerent en España, en el sector del alquiler.

Con una facturación de 1.600 millones de euros, más de 3.400 empleados en 15 países, esta adquisición persigue los objetivos trazados por el Grupo TESYA en el plan industrial para 2025 de crecer en tamaño, creando valor en nuevas oportunidades de negocio y seguir evolucionando en líneas más tradicionales.

El Grupo TESYA cuenta con una historia empresarial italiana (casi 90 años) y ha fortalecido su liderazgo en el mercado gracias a la adquisición de realidades empresariales italianas y europeas unidas por un fuerte impulso innovador, combinando el uso de tecnologías avanzadas con experiencia en varios sectores industriales.

En particular, en el sector del alquiler, el Grupo ha consolidado décadas de experiencia en varios segmentos de mercado, ofreciendo soluciones diversificadas: desde máquinas de movimiento de tierras de CGT, hasta carros y equipos en el sector de la intralogística con CLS, pasando por vehículos industriales de CGT Trucks hasta el alquiler multiespecialista de CGTE.

La adquisición es la empresa Emerent - empresa especializada en el alquiler de maquinaria de construcción, obra civil e industrial, soluciones completas de equipamiento y montaje en la organización de eventos sociales, lúdicos y culturales - con sede en Asturias, España, que cuenta con 10 sucursales, alrededor de 70 empleados y una facturación de 20 millones de euros a finales de 2022.

“Se trata de un paso importante y una inversión significativa para nuestro Grupo” - declara Lino Tedeschi, Presidente y CEO del Grupo TESYA - “En el proceso de desarrollo y consolidación de nuestro plan estratégico, tenemos el objetivo de reforzar significativamente nuestra presencia en el alquiler a corto plazo en España, de forma similar a lo que hicimos en Italia con CGTE. Como Grupo, queremos apuntar a una mayor cobertura geográfica en el sector y una fuerte interacción con el objetivo de aumentar significativamente la oferta en Italia y ampliar



nuestra presencia en la península ibérica en todos los segmentos donde se premia el valor añadido de nuestras soluciones. Esta adquisición supone la conclusión de un largo proceso de búsqueda de una empresa sobre la que asentar la ambición de convertirse en una empresa de referencia en el sector del alquiler a corto plazo también en la Península Ibérica”.

En Italia, el Grupo TESYA, junto con CGTE, ostenta experiencia con una posición consolidada como multiespecialista orientado a soluciones: fue un precursor del alquiler en el mercado italiano con vocación de proveedor general y números en constante crecimiento. CGTE, líder en Italia, está presente con 24 sucursales directas, una facturación cercana a los 100 millones de euros y más de 130 profesionales cualificados, con una flota de apenas 20 meses de antigüedad media y compuesto por más de 8.500 máquinas y equipos, gestionados en toda Italia a través de la red TESYA que tiene, en todos sus países, más de 100 oficinas en las que operan más de 2000 asesores comerciales y técnicos de asistencia.

CGTE ofrece a sus clientes soluciones integrales de alquiler en diferentes aplicaciones: edificación y construcción, infraestructuras (carreteras, puentes y túneles), mantenimiento y cuidado de las zonas verdes y reestructuración; además, en 2016 inauguró una unidad dedicada a Eventos y Espectáculos, Industria y Servicios, especializada en el diseño, gestión y alquiler de grandes sistemas e instalaciones.

En España, actualmente, el Grupo TESYA está presente con Finanzauto Rental, que aporta soluciones llave en mano para las necesidades de generación de energía eléctrica a medio y corto plazo. Finanzauto Rental

nace de la consolidación de las actividades de Energyst Rental Solutions en el área mediterránea, adquirida a principios de 2021 por Finanzauto para potenciar su oferta de soluciones de alquiler temporal de energía. Una empresa que aúna las competencias y más de veinte años de experiencia de Energyst con la fuerza comercial y la red asistencial de Finanzauto en España y de STET en Portugal, que cuenta con un total de 25 oficinas.

“Como el Grupo TESYA, estamos entre los primeros grupos en constante crecimiento en el panorama del alquiler” - afirma Pierre-Nicola Fovini, Presidente de CGTE y Consejero Delegado de Finanzauto en España - “El alquiler es un negocio que hay que mirar a largo plazo porque es una actividad que requiere fuertes inversiones en maquinaria y procesos, y la oferta es cada vez más sofisticada. Al igual que TESYA, queremos posicionarnos cada vez más como un proveedor general capaz de garantizar soluciones llave en mano, soluciones “end to end”, y estamos seguros de que gracias a este saber hacer, y con la adquisición de Emerent, seremos capaces de dar un salto cualitativo en el mercado español”.

CGTE transferirá progresivamente conocimiento y pericia, trabajando en estrecha colaboración con la filial española Finanzauto, con el objetivo de potenciar las sinergias con todas las empresas del Grupo que operan en el sector del alquiler.

Pablo Arias, actual accionista y miembro del Comité de Dirección de Emerent, seguirá con una posición clave en este proyecto de crecimiento de la empresa como Director General. Del mismo modo, Julio Arias continuará prestando servicios de asesoramiento a la sociedad para asegurar la ejecución del plan industrial para los próximos años.



# SEA CUAL SEA EL DESAFÍO.

## LA CC 38.650-1

Al escuchar el nombre Tadano CC 38.650-1 puede que piense en torres eólicas. Y está en lo cierto, es una de las grúas más usadas para el montaje de aerogeneradores. ¿Pero sabía que puede hacer mucho más? Con diferentes longitudes de pluma, Boom Booster, sistema SuperLift, Flex Frame, Split Tray o como grúa sobre pedestal, la grúa está preparada para enfrentar cualquier desafío en la construcción de puentes, grandes proyectos de infraestructura y mucho más.



# Formación

## Reunión Anual de Escuela Europea de Maquinaria

Escuela Europea de Maquinaria, del Grupo Roxu, ha celebrado su reunión anual en Salamanca.

En esta reunión se ha hecho balance de las actividades llevadas a cabo en el 2022 y los nuevos proyectos para el 2023.

Escuela Roxu cuenta con más de 30 profesionales en su plantilla y tiene unas cifras en cuanto a formación muy buenas, ya que consigue formar a más de 27.000 alumnos por toda España.

La empresa empezó a trabajar hace 8 años, cuando José Manuel García, CEO de Grupo Roxu y Pablo Santiago, Director de Escuela Europea de Maquinaria, vieron la necesidad de conseguir profesionales formados en sectores donde cada día es más complicado.

Pablo Santiago: "Nuestro sector, al igual que todos los sectores donde trabajamos, necesitan profesionales cualificados. La seguridad y la formación debe ser parte de las empresas. Nosotros trabajamos cada día para ofrecer más opciones de formación. Por ello hemos abierto oficina y delegación práctica en Madrid. Ofrecemos cursos en toda España, e incluso a nivel internacional. Cualquier persona que esté interesada en recibir informa-



ción sobre nuestra formación estaremos encantados de ayudarles”.

Tienen acuerdo estratégico con partners en todo el territorio nacional / internacional facilitando su desarrollo.

Puede encontrar más información en: [www.escuelamaquinaria.es](http://www.escuelamaquinaria.es)



**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



Pinche para ver el video

# Gomariz

## Gomariz amplía hasta 24 m con una Socage ForSte 24D Speed

Gomariz Sistemas de Elevación ha adquirido una nueva plataforma sobre camión de 24 m articulada Socage ForSte 24D Speed. La venta se realizó en Bauma y la entrega ha sido por parte de Jesús Casín, Director de Socage Ibérica, en las instalaciones de Gomariz Sistemas de Elevación en Fortuna.

Este nuevo modelo sobre camión se añade al amplio parque de maquinaria que ofrece Gomariz en Fortuna (Murcia), Alicante y Valencia. La Socage ForSte 24D Speed estará trabajando en la región de Murcia.

Raúl Gomariz, Director General de Gomariz Sistemas de Elevación explicaba a Movicarga en la entrega: “habíamos probado varias veces las plataformas Socage, y desde que lanzaron la estabilización automática de serie nos gustó mucho este sistema, ya que cuando alguien alquila la plataforma, lo que más hacen es subir y bajar la plataforma. Que se estabilice con un sólo botón para nosotros es seguridad, facilidad a la hora de utilizarla y rapidez, que es lo que piden los clientes. Estamos muy contentos con esta compra. Siempre hemos tenido una excelente relación con todo el equipo de Socage. Su buen hacer y su servicio los conozco bien. Es una apuesta segura”.



Jesús Casín, Director de Socage Ibérica y Raúl Gomariz, Director General de Gomariz Sistemas de Elevación



De derecha a izquierda: José Miguel Navarro Castaños, Jesús Casín Serrano, Raúl Gomariz Pérez, Juan Carlos Ortuño Belmonte, Francis Gomariz Pérez y Wilmer Chaverra Zuleta



José Miguel Navarro, Jesús Casín y Francis Gomariz

Gomariz cuenta con unas impresionantes instalaciones inauguradas en 2022 en Fortuna (Murcia) y ofrece servicios de alquiler, venta, reparación, repuestos. Están llevando a cabo un proceso de transformación digital dentro de la empresa enfocado a dar un mejor servicio al cliente.

“Esta transformación digital que estamos llevando a cabo nos permitirá ser más ágiles tanto comercialmente como técnicamente. Otro de los motivos por los que elegimos Socage fue porque incluye Socage Connect, un dispositivo que permite tener una conexión directa con la máquina y numerosas ventajas en post venta” comenta Raúl Gomariz.

Su flota está formada por una amplia variedad de equipos de elevación, con diferentes alturas, como plataformas de tijeras, brazos articulados y telescópicos, plataformas de gran altura, camiones cesta y carretillas elevadoras industriales y 4x4.

Además, cuentan con maquinaria de obra como manipuladores telescópicos, rodillos, dumpers, grupos electrógenos y de luz.

### PLATAFORMA SOBRE CAMIÓN CON CESTA ELEVADORA FORSTE 24D SPEED

Capaz de llegar a una altura de trabajo de 23,60 m y un alcance lateral de 12,70 m con una capacidad de carga en la cesta de 230 kg, (2 operadores + material).

Destaca por ser una plataforma ligera de alta calidad con estructura robusta, máximas prestaciones con estabilizadores verticales fijos y muy versátil.

### INNOVACIÓN SERIE SPEED

La serie SPEED es la innovación Socage que ha cambiado el uso de las plataformas sobre camión sobre vehículos de 3500 kg y la manera de estabilizar.

El acabado SPEED incorpora de serie la estabilización automática y estabilizadores verticales de recorrido extra-largo en toda la gama. Simplifica la maniobra de estabilización aumentando la seguridad y asistencia al operador. La unión de ambas características convierte la serie SPEED de Socage en una

de las plataformas sobre camión más productivas del mercado con la mejor estabilización de serie.

Socage aporta soluciones de serie a los habituales problemas de las plataformas sobre camión para una mejor estabilización, evoluciona tanto el producto como sus usos para una mayor seguridad, productividad y simplicidad de uso.

### MÁS SEGURIDAD

Una plataforma bien estabilizada es una plataforma segura.

- Evita errores del operador. El sistema SPEED se encarga de una forma precisa y segura de conseguir la estabilización perfecta a 0°.
- Mayor capacidad para superar desniveles, no necesita uso de suplementos en los estabilizadores para conseguir el OK de estabilización.
- Evita deslizamientos en desniveles, los estabilizadores verticales tienen el plato de apoyo en goma antideslizante.
- Facilita uso en las planchas de apoyo, importante en terrenos poco estables.

### MÁS FACILIDAD DE USO

- Estabiliza solo con un click.
- Estabilización también desde la cesta.
- No daña la superficie, no arrastran los estabilizadores.
- Más información al operador, QR formativo de funcionamiento y cuadros de mandos de la estabilización automática.

### MÁS PRODUCTIVIDAD

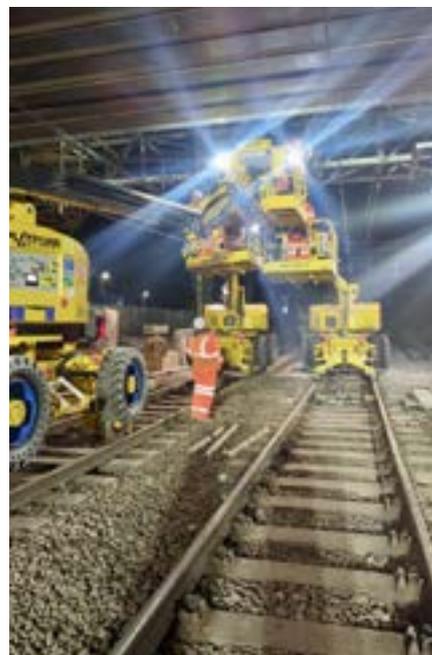
- Reduce tiempo de estabilización, consigue una correcta estabilización en menor tiempo y permite mayor tiempo para el trabajo.
- Estabiliza en más sitios, la mayor capacidad para superar desniveles permite estabilizar en más sitios y de manera más rápida y segura.
- Trabaja en espacios más reducidos y mejora el posicionamiento: Si accede el camión, se puede trabajar.



Juan Carlos Ortuño Belmonte, Raúl Gomariz y José Miguel Navarro

# Platform Basket en los trabajos del puente Nazeing New Road

En el mes de octubre del 2022, PLATFORM BASKET volvió a apoyar a J. Murphy & Sons Limited con otro trabajo de puente, esta vez en Nazeing New Road, cerca de la estación de Broxbourne. El OLE tuvo que ser destensado y dejado caer al suelo para facilitar la remoción del viejo puente. Cuando se instaló el nuevo puente, se restableció el OLE, lo que permitió que la línea se reabriera según lo planeado.



## Transgrúas realiza su reunión anual comercial

Transgrúas ya ha entrado de lleno en la planificación de este 2023, y han realizado su reunión comercial anual, para ver de dónde vienen y hacia donde van, repasar las innovaciones y las novedades de sus proveedores y valorar como pueden atender mejor a sus clientes.





**RAISING THE STANDARDS**

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

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



*Made in Italy*

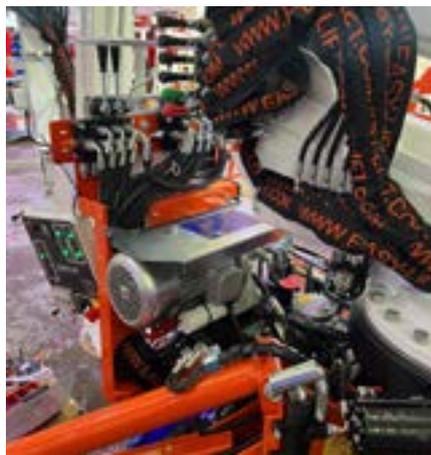




## Easy Lift, orugas italianas que conquistan el mundo

Easy Lift srl es un fabricante italiano de plataformas sobre orugas que cuenta con su fábrica en Bressello, Italia.

Para quien no los conozca, puedo decirles que quien quiera ir a visitarles, sois bienvenidos. Pocas empresas te abren las puertas de su casa de una manera tan transparente, con tanta amabilidad y con tanta predisposición. Ha sido un honor visitar la fábrica y poder pasar un par de días con ellos. Nos han contado sus planes de futuro, el secreto para ser una empresa con un crecimiento tan fabuloso y los nuevos proyectos que tienen en mente. Gracias a Emanuele y Michele Sorianini, a Manuela Vender y a todo el equipo que forma Easy Lift por esta gran visita.



Easy Lift srl comenzó en 2005 su fabricación de plataformas sobre orugas, y desde entonces, su trayectoria ha sido ascendente e imparable. En el 2022 facturaron un 20% más que en 2021.

La gama de plataformas sobre orugas tiene una buenísima relación calidad-precio. Algo que hoy en día los clientes valoran sobremanera. Su plazo de entrega está dentro de lo razonable, por lo cuál es un valor añadido.



# EN 2022 PRODUJIMOS UNAS **400** MÁQUINAS



Comienzan la producción en 13 m y llegan a 53 m, modelo que presentaron en bauma del año pasado.

Fueron de los primeros que comenzaron a equipar sus máquinas con batería de tracción, y en el 2012 ya lanzaron los primeros modelos híbridos. En este momento, las plataformas híbridas van desde los 19 m a los 53 m.

Venden en todo el mundo, de hecho, la exportación supone un 85% de la producción. Fabrican unas 40 máquinas al mes.

Están preparando unas nuevas instalaciones que estarán listas para final de año, con más espacio de fabricación.

Cuentan con un equipo muy joven pero cualificado al máximo, ya que apuestan por la formación técnica a tope.

Destaca su expansión internacional. Dentro de poco os daremos la noticia de un nuevo



distribuidor para Easy Lift srl en España, que se ocupará tanto a nivel comercial como postventa.

En América Latina están buscando distribuidor. México es un mercado en el cual les encantaría entrar, por lo que si hay alguna empresa que esté interesada en convertirse en #distribuidor, puede mandar un mail a la directora de exportación, Manuela Vender a m.vender@easy-lift.com

Le hemos realizado una entrevista a su director General, Emanuele Sorianini, y a Manuela Vender, Directora de Exportación de la marca.



# Entrevista a...

## EMANUELE SORIANINI

**Mov.- La trayectoria de Easy Lift desde sus comienzos ha sido ascendente, ¿cómo ha sido este camino en los últimos años que os ha hecho crecer?**

Easy Lift ha crecido con el tiempo gracias a su red de distribuidores, que cada año es mayor, pero en los últimos años el sector del alquiler también ha contribuido en gran medida al crecimiento de la empresa. La filosofía empresarial de SIMPLE INSIDE, que se plasma en la construcción de nuestras máquinas, es de hecho cada vez más apreciada por las empresas de alquiler, en Italia pero aún más en el extranjero.

**Mov.- ¿Cuál es vuestra gama completa? ¿qué motorización ofrecéis?**

Disponemos de una gama que incluye 18 plataformas sobre orugas, con alturas de trabajo de 13 a 53 m, todas ellas disponibles no sólo en la versión clásica con motor de combustión y motor eléctrico, sino también en versión totalmente eléctrica (BA) o híbrida (HY), con baterías de litio de última generación.

**Mov.- ¿Cuál es vuestro modelo best seller?**

El modelo más vendido de la gama pequeña-media es el R180, el de la gama media-alta es el RA26, pero "tiene que vérselas" con su hermano mayor, el RA31, que le sigue de cerca.

**Mov.- ¿Vuestros modelos tiene una buena relación calidad precio?**

Todos nuestros modelos tienen una buena relación calidad/precio que para algunos llegan a ser excelente, en particular RA24 y RA31.

**Mov.- Una venta es muy importante, pero los repuestos y el servicio postventa pesan más muchas veces, ¿cómo lo tenéis planteado?**

Easy Lift debe su crecimiento, además de a su fuerza de ventas, a la atención y el cuidado que dedica al servicio postventa.

Los talleres de los concesionarios que distribuyen nuestras plataformas sobre orugas y una red de talleres autorizados allí donde no hay concesionario, son capaces de ofrecer un servicio postventa puntual y eficaz. Se organizan cursos periódicos de formación y actualización para garantizar que los técnicos estén siempre formados y al día. Podemos contar entonces, para algunos modelos, con el diagnóstico a distancia, que facilita el trabajo de quienes deben prestar asistencia al cliente en caso de avería o mal funcionamiento.

Las piezas de repuesto, al menos las más comunes, gracias también a un almacén automatizado, se envían normalmente en 24 horas.

**Mov.- ¿Qué avances tecnológicos incorporan los nuevos modelos?**

El diagnóstico a distancia, que acabamos de mencionar; la función



Michele Sorianini, Manuela Vender y Emanuele Sorianini

DISPONEMOS DE UNA GAMA QUE INCLUYE 18 PLATAFORMAS SOBRE ORUGAS, CON ALTURAS DE TRABAJO DE 13 A 53 M, TODAS ELLAS DISPONIBLES NO SÓLO EN LA VERSIÓN CLÁSICA CON MOTOR DE COMBUSTIÓN Y MOTOR ELÉCTRICO, SINO TAMBIÉN EN VERSIÓN TOTALMENTE ELÉCTRICA (BA) O HÍBRIDA (HY), CON BATERÍAS DE LITIO DE ÚLTIMA GENERACIÓN

home, para cerrar automáticamente la máquina; la opción de cabrestante, para elevar cargas de 230 kg a 1.000 kg según el modelo, para utilizar la plataforma como una grúa...

**Mov.- Tenéis una plantilla muy joven, ¿lle-váis a cabo formación continua? ¿es difícil encontrar gente cualificada?**

Nuestra empresa está situada en una zona en la que hay muchos fabricantes de grúas y plataformas, por lo que a lo largo de los años ha sido posible encontrar mano de obra cualificada, pero también ha sido necesario, especialmente en el período reciente en el que la industria de la elevación está funcionando tan bien, invertir en jóvenes sin experiencia pero dispuestos a formarse.

**Mov.- Cuéntanos sobre las nuevas instala-ciones y si ampliaréis plantilla de gente.**

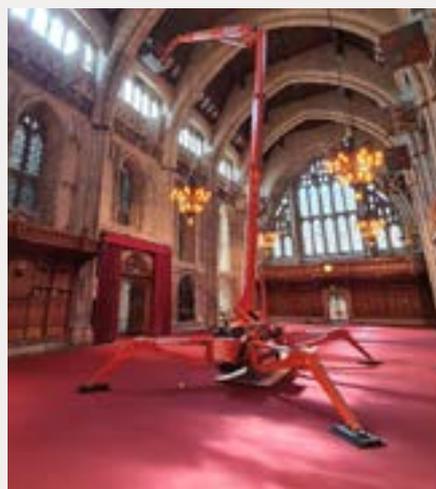
La nueva sede, de 6.600 m<sup>2</sup> en un terreno de 24.000 m<sup>2</sup>, está en construcción. Por des-gracia, las obras han empezado tarde, prime-ro por el covid y luego por la dificultad de encontrar material y el aumento de precios provocado por las numerosas obras que se han iniciado en Italia en los últimos 2 años gracias a los diversos incentivos estatales. Tenemos previsto trasladar la producción a finales de año y las oficinas en la primave-ra de 2024. Tras la contratación para la oficina de ventas, la oficina de compras y la oficina de administración durante 2021, en 2022 habrá un gran número de nuevas contrata-ciones tanto para producción como para la oficina técnica, pero también se prevén nuevas contrataciones para 2023, al menos para producción.

**Mov.- ¿Cual es la fabricación actual? con las nuevas instalaciones aumentará?**

En 2022 produjimos unas 400 máquinas. La capacidad de producción actual es de 40 máquinas al mes, limitada por el espacio físico disponible. En la nueva ubicación no ha-brá problemas en cuanto a capacidad de producción; sólo tendremos que seguir au-mentando las ventas y contratando personal.

**Mov.- ¿En qué proyectos estáis trabajando para el futuro?**

Hace sólo unos meses que presentamos la última Easy Lift, la RA53, la máquina más grande de nuestra gama, pero ya estamos trabajando en algunos proyectos de restyling y otros nuevos, entre ellos un par de arañas de más de 30 m, pero de momento es dema-siado pronto para decir más.



# Entrevista a...

## MANUELA VENDER

**Mov.- ¿Qué crees que estás haciendo para destacar de vuestra competencia?**

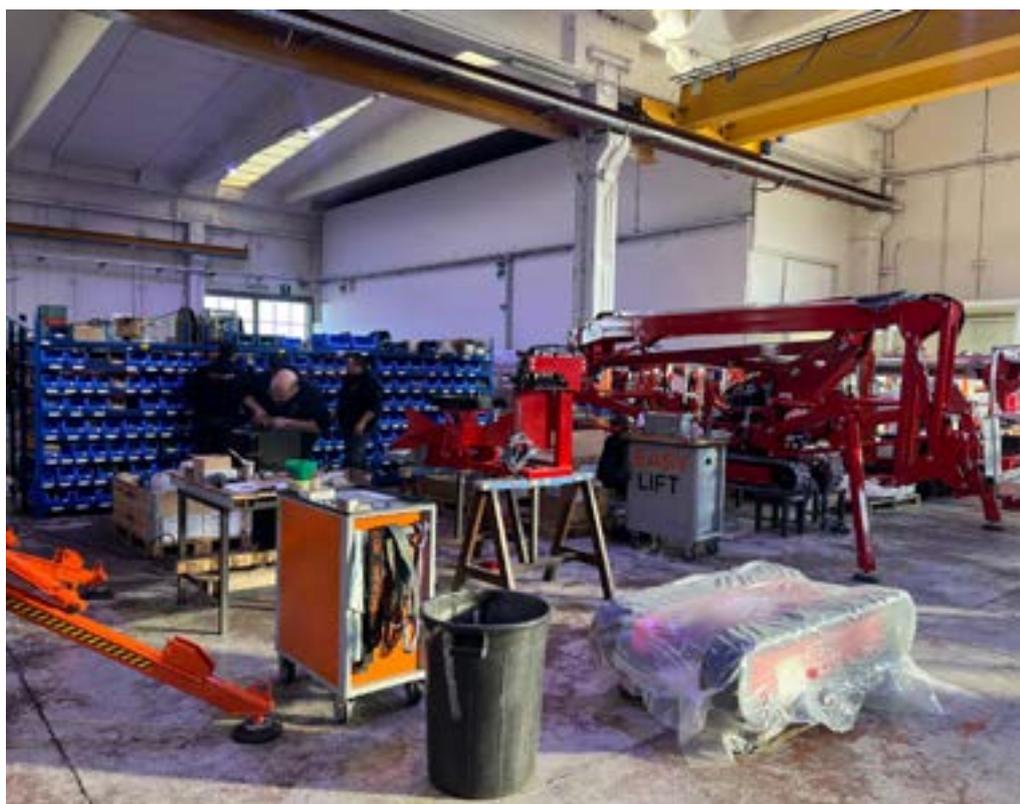
Nos centramos en máquinas de alto rendimiento que sean fáciles de usar, mantener y reparar, y en un servicio posventa rápido y eficaz porque, como hemos dicho antes, es importante vender, pero para retener a un cliente, sobre todo si es un arrendatario, la fiabilidad total es una condición "sine qua non".

**Mov.- Vosotros estáis en el día a día del mercado, ¿cómo ve el mercado para este año? ¿hacia dónde vamos?**

El mercado parece mantener el buen ritmo del año pasado y, a pesar de las subidas de precios y los retrasos en las entregas, confiamos en que 2023 también traiga grandes satisfacciones.

**Mov.- De los mercados de exportación donde estáis, ¿cuál es el que funciona mejor?**

El mercado en el que somos más fuertes en cuanto a cifras y cuota de mercado es el estadounidense, gracias a la colaboración con un minorista que conocimos en APEX 2011 y con el que llevamos trabajando desde 2012 que ha creído firmemente en nuestro producto y marca y ha invertido en su promoción.



**EN LATINOAMÉRICA HEMOS VENDIDO ALGUNAS MÁQUINAS A UNA GRAN EMPRESA DE ALQUILER Y A UNA COMPAÑÍA ELÉCTRICA, PERO SIN DUDA ES UN MERCADO QUE AÚN TENEMOS QUE EXPLORAR.**

En cuanto a Europa, nuestro primer mercado es Alemania, donde desde finales de 2020 colaboramos con un distribuidor que lleva más de 50 años en el mercado de la elevación, y que en poco tiempo ha conseguido hacer de Easy Lift una marca líder en el mercado, gracias también a una empresa propia que cuenta con varios talleres repartidos por todo el país.

**Mov.- ¿Qué ventajas les puedes explicar a los alquiladores y clientes que se planteen comprar una máquina de las ventajas de la plataforma sobre orugas frente a la autopropulsada?**

La araña está equipada con estabilizadores, por lo que puede utilizarse en pendientes y terrenos irregulares. Tiene unas dimensiones compactas para poder pasar y trabajar en espacios reducidos. Además, en comparación con los vehículos autopropulsados, tiene un peso reducido, por lo que puede utilizarse en superficies delicadas con poca capacidad de carga.



[Pinche para ver el video](#)

**Mov.- En Latinoamérica ya habéis vendido y los clientes están muy satisfechos. Es un mercado que queréis desarrollar, ¿qué buscáis en un distribuidor?**

En Latinoamérica hemos vendido algunas máquinas a una gran empresa de alquiler y a una compañía eléctrica, pero sin duda es un mercado que aún tenemos que explorar.

Como Easy Lift solemos elegir empresas comerciales como distribuidores, pero en muchos países de América Latina, a diferencia de Europa, la mayoría de las empresas que venden plataformas son empresas de alquiler. En un distribuidor buscamos compromiso con la promoción de la marca (con máquinas de demostración, participación en ferias locales, página web, medios de comunicación) y preparación técnica para la post-venta.

**Mov.- ¿Qué modelos piensas que pueden encajar más en el mercado de México y Latinoamérica?**

Como se trata de un mercado aún por explorar para nosotros, creo que será más fácil empezar con máquinas pequeñas o medianas que requieran menos inversión.

**Mov.- ¿En qué ferias y eventos os podremos ver este año?**

Recién terminada la feria ARA SHOW (13-15 de febrero) en Orlando (EE.UU.), la próxima será Vertikal Days en el Reino Unido en mayo, seguida de Apex a principios de junio en Holanda, Platformers' Days en septiembre en Alemania y GIS a principios de octubre en Italia, además de varias ferias de mantenimiento ecológico en América y otras ferias locales. Desde aquí queremos invitar a los clientes que quieran venir a ver nuestra fábrica, estaremos encantados de atenderles. También estaremos en vuestros Premios Movicarga en septiembre, para celebrar a vuestro lado esos 50 años que tanto lo merecen.



Emanuele Sorianini, Manuela Vender y Gianluca Pez



# Llegan 200 plataformas Zoomlion a España por su importador ALE

Ale Group, Importador para España de las plataformas Zoomlion, está recibiendo en estas dos semanas 200 plataformas, que ya se encuentran en el puerto de Valencia y en los próximos días llegarán a Barcelona, desde donde se distribuirán a toda España.

ALE GROUP es el importador de las plataformas Zoomlion y el que se ocupará de llevar a cabo su servicio post venta.

Zoomlion cuenta con una gama de plataformas de tijera, brazos articulados y telescópicos hasta 58 m de altura de trabajo.



# ZOOMLION HA LLEGADO

GAMA COMPLETA  
6 - 58 metros

Plataformas Elevadoras ZOOMLION finalmente disponibles en España y Portugal de la mano de ALE Group.



**Entrega Inmediata**

*\*en modelos disponibles hasta agotar stock*

**ZOOMLION**

DISTRIBUCIÓN OFICIAL  
España y Portugal

**Access Lift Equipment Group S.L.**

Carrer Josep Ros i Ros 1, (08740) Sant Andreu de la Barca, Barcelona.  
+34 934 50 62 64 | info@grupoale.com | grupoale.com

**ALE GROUP**  
soluciones de altura





[Pinche para ver el video](#)

# Platform Basket

## Platform Basket con sus plataformas en la línea azul en Estocolmo

Gracias a la empresa Scantruck AB, distribuidor oficial de Platform Basket para Suecia, han ayudado a Implen AB en la construcción de la línea azul en la red de metro de Estocolmo.

“Pedimos dos plataformas de túnel Platform Basket R14 con propulsión híbrida a principios de 2022 y las recibimos poco después. Necesitábamos una plataforma sobre orugas liviana principalmente para trabajos de túneles de servicio y hasta ahora ha funcionado muy bien”, dice Niklas Hallström, gerente de producción en Implen AB.

### EL SEGUNDO TÚNEL MÁS PROFUNDO DEL MUNDO

Projekt Sofia es el título provisional de la extensión de la Línea Azul en la red de metro de Estocolmo desde Kungsträdgården hasta Nacka, que comenzó en el otoño de 2021. Implen AB, responsable del proyecto, es la empresa de ingeniería civil y construcción más grande de Suiza y también está presente en Suecia, Noruega y el resto de Europa. El proyecto, cuya finalización está prevista para 2026, emplea actualmente a unas 50 personas.



En túneles de servicio que suelen ser bastante irregulares y estrechos, la plataforma Scantruck AB funciona al máximo. Las dimensiones externas compactas, la buena capacidad de elevación y las características todoterreno son tres cartas de triunfo de la Cesta de plataforma R14.



Niklas Hallström trabajando como director de producción en Implenía frente a la nueva Cesta de plataforma R14 de Scantruck AB.



Platform Basket R14 está disponible con una transmisión híbrida, que fue un factor decisivo para Implenía AB. La máquina se puede accionar a través de baterías de iones de litio o a través del motor diesel integrado, que también carga las baterías. Por supuesto, también se puede cargar por cable.

“Nuestra parte del proyecto debe completarse en 2026, pero el subterráneo no estará operativo hasta 2030. Es un proyecto emocionante que incluirá el segundo túnel más profundo del mundo a una profundidad de casi 100 metros. También estamos perforando y abriendo túneles de roca y túneles de servicio. Nuestro negocio avanza rápidamente, además de este proyecto, estamos involucrados simultáneamente en dos proyectos, la construcción del túnel de Varberg y acabamos de obtener el contrato para construir el depósito de Högdal”, dice Niklas Hallström.

### REQUISITOS ESPECÍFICOS PARA LAS NUEVAS PLATAFORMAS

Daniel Zetterman, quien trabaja como ingeniero jefe en Implenía, es responsable de garantizar que los equipos de la empresa cumplan con los requisitos de las diversas asignaciones. Al invertir en dos nuevas plataformas de túneles, tenía una especificación clara de los requisitos.

Para empezar, naturalmente queríamos una solución que fuera lo más respetuosa posible con el medio ambiente, y aquí la solución de Platform Basket, con un híbrido que puede funcionar tanto con diésel como con baterías de litio, es perfecta. Las baterías se pueden cargar por cable pero también a través del motor diésel, que ofrece una buena flexibili-



La plataforma puede soportar pendientes laterales y descendentes de hasta 10 grados gracias a su nivelación integrada, que es bastante única para este tipo de plataforma. Por supuesto, es de tracción a las cuatro ruedas y tiene tracción en todas las ruedas.

dad. Además de esto, era importante que las plataformas pudieran manejar una superficie de carretera bastante irregular, ya que a veces deben inclinarse mucho.

Estas plataformas cuentan con un sistema de nivelación que les permite tolerar una pendiente de hasta 10 grados, lo que las hace únicas. Además de esto, son plataformas ligeras y con una buena capacidad. Tienen una altura de trabajo de 14 metros y pueden soportar hasta 400 kg en la cesta. La máquina gira 360 grados y la cesta se puede girar 180 grados.



# Nueva cesta de Genie

La cesta de 4 m ahora disponible para su uso en tres plataformas elevadoras GENIE XC™ en Norteamérica y la región EMEAI. Con esta nueva cesta aumenta la versatilidad de las flotas de empresas de alquiler, aumentando a la vez la productividad en el lugar de trabajo.

La cesta Genie® de 4 m ya está disponible para su uso en tres plataformas elevadoras Genie XC™ (Xtra Capacity™) en Norteamérica y la región EMEAI (Europa, Oriente Medio, África e India). La cesta cuenta con más de un 60% de espacio adicional, lo que aumenta la versatilidad de las flotas de plataformas elevadoras de empresas de alquiler y, a la vez, incrementa la eficiencia de trabajo.

«Esta nueva cesta ofrece ventajas tanto a los propietarios como a los operarios de los equipos. El espacio de trabajo ampliado permite a los operarios cubrir más superficie, reduciendo a la mitad el número de movimientos de la pluma necesarios para realizar una tarea, lo que aumenta significativamente la productividad», comenta Logan Wood, Responsable de Producto Asociado de Genie. «Además, dado que la cesta es compatible con diversos modelos de plataformas elevadoras Genie y puede intercambiarse con la cesta estándar de la máquina el mismo día, también ofrece a las empresas de alquiler una forma sencilla y rentable de aumentar la versatilidad de las plataformas de su flota».

La cesta de 4 m estará expuesta en el stand de Genie (n.º 4247) en la feria ARA de Orlando, Florida, en febrero.

La cesta de 4 m es compatible con las plataformas elevadoras Genie S@-45 XC™, S-65 XC y S-85 XC y es especialmente adecuada para tareas que implican superficies de trabajo extensas, como de rehabilitación y pintura de edificios o de limpieza de ventanas y revestimiento, así como para lugares con espacio limitado en el suelo para maniobras. Además de aumentar la comodidad de los

operarios, el espacio adicional en la cesta también aumenta la eficiencia y productividad de trabajo, al proporcionar a los trabajadores acceso al doble de superficie de trabajo con el mismo número de movimientos de la pluma en comparación con una cesta de tamaño estándar de 2,44 m.

Tras seguir las instrucciones para instalar la cesta de 4 m y calibrar la máquina, las S-45 XC, S-65 XC y S-85 XC pueden llevar hasta dos trabajadores a la altura de trabajo, ofreciendo una capacidad de elevación de 272 kg. Los operarios se benefician además de otras características de los equipos XC de Genie, como el control automático de la envolvente, el área de trabajo continua y el sensor de carga activo.

Un bloqueo de transporte descentrado permite transportar la máquina en un remolque estándar en la mayoría de los países, manteniendo los costes de transporte comparables a los de una plataforma elevadora con cesta estándar.



# IPAF Elevando España se celebrará los días 25 y 26 de abril en Bilbao

IPAF ELEVANDO se celebra este año en el Hotel Abba Euskalduna, Ventosa Bidea en Bilbao.

Durante estos dos días se celebrará el PDS (seminario profesional) para los instructores de IPAF, así como IPAF ELEVANDO España, abierto a todas las empresas del sector, donde se incluirán ponencias de gran nivel.

Después de las conferencias habrá un cocktail y una cena de networking y un evento para empresas del sector.

Todos aquellos afiliados, instructores y simpatizantes de IPAF pueden apuntarse ya a este evento en la página web de IPAF destinada al evento.

El Seminario de Desarrollo Profesional de España está dirigido a instructores certificados por IPAF para garantizar que estén actualizados con los cambios en la formación y material de IPAF.

El primer día comienza a las 11 de la mañana e incluye conferencias orientadas a instructores, así como talleres prácticos.

Por la tarde comienza IPAF ELEVANDO ESPAÑA, con conferencias abiertas a toda em-

presa interesada, aunque no sea miembro de IPAF.



## IPAF Elevando España

25 y 26 de abril de 2023, Bilbao, España



**Seminario de Desarrollo Profesional para Instructores,  
Ponencias, Cocktail y Cena de Networking**



**¡RESERVAR AHORA! [www.ipaf.org/elevando-espana](http://www.ipaf.org/elevando-espana)**

# Conozca los nominados a los Premios IAPA

Este año el 20 de abril se celebran en Berlín los Premios IAPA.

Los nominados para este año son:

## EMPRESA DEL AÑO EN ALQUILER

- Horizon Construction Development, China
- Mills, Brasil
- Nationwide Platforms, Reino Unido
- Sunbelt Rentals, Reino Unido

## PREMIO A LA SOSTENIBILIDAD

- Haulotte, Francia
- Genie, EEUU
- MEC, EEUU
- Palfinger Platforms, Alemania

## PREMIO A LA IGUALDAD, DIVERSIDAD EN INCLUSIÓN

- Dayim Equipment Rentals, Arabia Saudi
- Mills, Brasil
- Vicki Allen – International Platforms, Reino Unido

## CONTRIBUCIÓN AL TRABAJO SEGURO EN ALTURAS

- Manitou, Francia
- Nationwide Platforms, Reino Unido
- Protective Pty, Australia
- Sunbelt Rentals, Reino Unido

## PREMIO DIGITAL

- Alimak, Suecia
- Digiquip, Noruega
- Nationwide Platforms, Reino Unido
- Serious Labs, Canadá

## PREMIO A LA TECNOLOGÍA MÁS INNOVADORA

- Mateco Rumanía – Ecosistema de resolución de problemas
- Nationwide Platforms, Reino Unido – Harness On (Arnes puesto) Fase 2
- Protective PTY, Australia – Escudo de tijeras

## CATEGORIA PRODUCTOS DEL AÑO

### PLATAFORMAS DE MÁSTIL Y ELEVADORES

- Alba-Macrel Group, España – Elevador de personas y materiales PMH
- Maber Hoist, Italia – Plataforma de transporte MBC2000
- Torgar, España – Plataforma de mástil PW-18
- XL Industries, Francia – Elevador XE5 Top-Down

### PLATAFORMAS DE TIJERA Y MÁSTILES VERTICALES

- JLG/Power Towers, USA/Reino Unido – Power Tower Duo
- MEC, USA – mástil vertical MMAE16
- Skyjack, Canadá – mástil vertical Serie E

### PLATAFORMA AUTOPROPULSADA

- Almacrawler, Italia – Jibbi 1890 autonivelante
- Hinowa, Italia – araña Lightlift 40.18
- Manitou, Francia – plataforma eléctrica 160 ATJ+e

### PLATAFORMA SOBRE CAMIÓN O REMOLCABLE

- Elliott Equipment Company, USA – Plataforma sobre camión E150i
- France Elévateur, France – Plataforma sobre furgón UPTO 15
- Ruthmann Holdings, Germany – Plataforma sobre camión Steiger Ampero TBR 260 E
- Palfinger Platforms, Alemania – Plataforma todo terreno Unimog

## PREMIO A LA TRAYECTORIA

Se anunciará en la ceremonia.



## SOLO EMPRESAS AFILIADAS A IPAF Y PARTICULARES

### CENTRO DE FORMACIÓN DEL AÑO DE IPAF

- Mills, Brasil
- Nationwide Platforms, Reino Unido
- Speedy Training, Reino Unido
- Dayim Equipment Rentals, Arabia Saudi

### INSTRUCTOR DE AÑO DE IPAF

- Anna Sarah Costa Morais – Mills, Brasil
- Gonçalo Pereira – Transgrua, Portugal
- Uta Koch – Koch Arbeitsbühnen, Alemania

# Grupo Formación IPAF España

Recientemente se ha activado el Grupo de Formación de IPAF en España, con el objetivo de clarificar las dudas que se generan durante los cursos de IPAF en los diferentes Centros de Formación.



Otro de los objetivos es llegar a consensos y tener una línea común durante las revisiones de norma UNE, etc. De este modo están fortaleciendo el sentimiento de pertenencia a IPAF, se mejora la satisfacción de grupo, se comparten ideas y se mejoran los valores de la cultura de seguridad sobre las PEMP, no sólo en el uso, si no también en lo relativo a la carga/descarga, las revisiones anuales, la supervisión, etc.

Los integrantes del Grupo de Formación son:

- LUIS FLORES (KILOTOU)
- VÍCTOR MIRAS (LOXANHUNE)
- OSCAR MEMBRADO (AUTOESCUELA INDUSTRIAL)
- JAVIER CEREZO (JANA TOP TRAINING)
- RUBÉN SOL (ESCUELA EUROPEA DE MAQUINARIA)
- JORGE PALACIOS (JOFEMESA)
- DAVID ZAPATA (ARGOS FORMACIÓN)
- JOSÉ RAMÓN ETXEBARRIA (PLATAFORMAS DARYAT)

El Grupo sigue abierto a nuevas incorporaciones.



DISTRIBUCIÓN

**gam**   
Piensa **Grande**



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

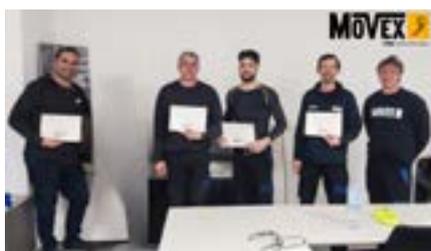
[gamrentals@gamrentals.com](mailto:gamrentals@gamrentals.com)

900 230 022

## Movex Lift impulsa la formación y capacitación de su personal

Movex Lift quiere contar con el mejor equipo de mecánicos, por ello en su delegación de Barcelona han apostado por la formación, capacitación y crecimiento profesional de sus empleados y han asistido a un curso de plataformas elevadoras Movex de las series ATL, TLR y TLF.

En los cursillos se ha resaltado todos los aspectos del funcionamiento, mantenimiento, control y seguridad de las plataformas.



## Se abre el plazo de inscripción de asistentes para la III Convención de AECE

AECE, abre el plazo de inscripción de asistentes a la III CONVENCIÓN, que se encuentra programada para los días 19, 20 y 21 de abril de 2023 y se celebrará en Castelldefels en el Gran Hotel Rey Don Jaime.

Dicho acto pretende ser un lugar de encuentro para todo el sector de las carretillas elevadoras, motivo por el cual será un momento óptimo de networking y de visibilidad de la marca y productos de los patrocinadores. Teniendo en cuenta el lugar y la fecha de celebración, la III Convención tendrá como hilo conductor temático, el día del libro y la festividad de Sant Jordi.

Las actividades complementarias de la Convención comenzarán el día 19 de abril por la tarde con un torneo de pádel y posterior cena para aquellos que deseen participar. De igual manera, y para aquellos interesados, el día 20 de abril por la mañana tendrá lugar una visita y posterior cata a las Bodegas «Corpinnat Llopart».

El programa oficial comenzará el día 20 por la tarde y se extenderá hasta el día 21 a medio día. La programación oficial contará, entre otras cosas, con la celebración de la Asamblea General y una cena de gala que tendrá lugar el día 20 por la noche. Durante la Convención se encuentran programadas diversas ponencias de interés para el sector

así como una mesa redonda donde se analizarán los principales retos y problemáticas que afectan a las carretillas elevadoras.

Recordamos a todos los interesados en acudir a cualquiera de los eventos de la III Convención de AECE que es necesario inscribirse en el siguiente formulario. La fecha límite de inscripción con garantía de reserva hotelera es el día 15 de marzo:

Igualmente, pueden consultar el programa y toda la información relativa a la III Convención en la página de la III Convención AECE. <https://aececarretillas.es/servicios/iii-convencion/>





SOLUCIONES PARA  
TODOS LOS DESAFÍOS DE  
PLATAFORMAS ELEVADORAS

La mayor exposición  
de plataformas  
elevadoras del mundo



Regístrese ahora para conseguir una entrada **gratis!**  
[www.apexshow.com](http://www.apexshow.com)

Patrocinado por:



En colaboración con:



International Rental Exhibition

6 - 8 de Junio 2023

MECC Maastricht, Los países bajos

■ ERA CONVENTION  
■ EUROPEAN RENTAL  
AWARDS



LA FERIA LÍDER MUNDIAL DEL ALQUILER

Regístrese ahora para conseguir una entrada **gratis!**

[WWW.IRESHOW.COM](http://WWW.IRESHOW.COM)

En colaboración oficial con:



# Haulotte da a conocer sus ventas anuales en 2022

Las ventas anuales de Haulotte ascendieron a 609,7 millones de €, un +18% en comparación con 2021 (a tipos de cambio constantes, excluyendo la NIC 29).



## ACTIVIDAD DEL CUARTO TRIMESTRE DE 2022

En un entorno macroeconómico menos boyante en comparación con el comienzo del año, el mercado global de plataformas aéreas de trabajo continuó mostrando el mismo dinamismo en el cuarto trimestre que en períodos anteriores en la gran mayoría de los mercados. En este contexto, Haulotte logró unos ingresos de 180,6 millones de euros en el cuarto trimestre de 2022, un +28 % más que el trimestre anterior y un +24 % más que en el mismo período del año anterior.

## ACTIVIDAD ANUAL EN 2022

A lo largo del año, el mercado mundial de plataformas aéreas de trabajo confirmó el claro repunte observado en 2021 y alcanzó el nivel más alto jamás observado en 2022, impulsado por todas las áreas geográficas. En este contexto, Haulotte logró unos ingresos de 609,7 millones de euros en 2022, frente a los 495,8 millones de euros de 2021, un aumento del +18 % entre los dos períodos.

En Europa, el Grupo registró un crecimiento global de las ventas del +12% respecto al

| Revenue by business line - excl. IAS 29 - in € millions | YTD Dec 2022 | YTD Dec 2021 | Var %       |
|---|--------------|--------------|-------------|
| Equipment sales   | 523.8        | 423.3        | +24%        |
| Rental sales  | 21.6         | 16.9         | +28%        |
| Services  | 64.3         | 55.6         | +16%        |
| <b>Total</b>  | <b>609.7</b> | <b>495.8</b> | <b>+23%</b> |

The changes presented below are at constant exchange rates, excluding the application of IAS29 (Argentina and Turkey hyperinflation)

año anterior, penalizado por el fuerte descenso del mercado ruso.

En Asia-Pacífico, Haulotte logró un sólido desempeño de ventas y un excelente cuarto trimestre, para finalmente registrar un aumento en las ventas anuales de +38% en comparación con 2021.

En América del Norte, continuó el progreso observado durante varios semestres en todas sus actividades, lo que permitió a Haulotte registrar un crecimiento anual de ventas de +15%. El negocio de plataformas aéreas de trabajo se aceleró fuertemente en el último trimestre, logrando un crecimiento de ventas anual de +10%.

En Latinoamérica, en un mercado bien orientado en todos los países, Haulotte registró un aumento de +26% en las ventas acumula-

das, impulsado principalmente por Brasil.

En 2022, las ventas de equipos aumentaron un +19% y la actividad de alquiler un +14%, impulsadas por el repunte de la actividad en Argentina. Las actividades de servicios, que alcanzaron su mayor nivel histórico, crecieron un +12%.

## PERSPECTIVAS PARA 2022 Y 2023

En este contexto de presión persistente en el costo de los componentes y en la cadena de suministro, Haulotte confirma que no hubo una mejora en su margen operativo actual en la segunda mitad de 2022 versus el primer semestre.

Impulsado por una cartera de pedidos histórica y tensiones de suministro reducidas, Haulotte espera que sus ventas crezcan más de un 20 % en 2023.

# Asamblea General de Anmopyc: 4 de julio en Zaragoza

La Asamblea anual de Anmopyc se celebrará en Zaragoza el 4 de Julio.

Como siempre, la Asamblea reunirá a sus asociados en un foro de debate único. Un punto de referencia para intercambiar experiencias y conocimiento.

Dentro de poco anunciarán el programa, que contará como siempre con expertos de primer orden que nos darán su punto de vista sobre la situación actual y futura de la economía mundial y del sector, así como mesas redondas y networking.

Apuntad el 4 de julio en la agenda. Nos vemos en Zaragoza.





 grúas ALHAMBRA



 BRONTO  
SKYLIFT

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

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



## Grúas Alhambra adquiere una Bronto de 46 m

La empresa de alquiler Grúas Alhambra ha adquirido una nueva plataforma sobre camión de 46 m de altura de trabajo, el modelo S-46 XDT adquirido a LKW Lift, distribuidor de Bronto en España.

La gama de Bronto XDT está compuesta por plataformas sobre camión de 36 a 78 metros, y Grúas Alhambra decidió adquirir este modelo debido a su tamaño compacto y peso, 10 metros de largo y 18.000kg.

Abraham Molina explica a Movicarga: “Al ser nuestra primera plataforma aérea, buscábamos una altura y radio de trabajo que tuviese continuación a las que nos ofrecen nuestros camiones grúa con cesta homologada en su conjunto y que sustituyese a las plataformas de alto alcance como las telescópicas o articuladas de más de 40 metros.

Por ese motivo nos decidimos por S-46 XDT, altura hasta 46 metros y un radio de hasta 22 metros.

En los trabajos de elevación de personal a gran altura, nuestra prioridad es la seguridad y entendemos que esta máquina ofrece a nuestros clientes, tranquilidad y confian-

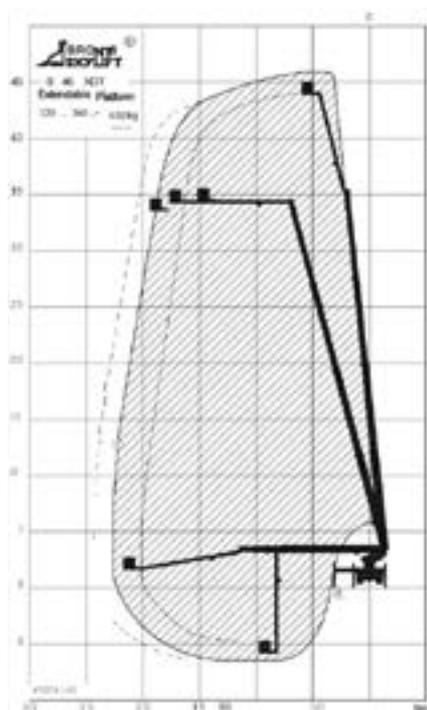


za, al estar en todo momento controlados con nuestro operario, pudiéndose centrar en su trabajo y maximizando su tiempo”.

La formación es clave en las plataformas aéreas y LKW/Bronto les ha ofrecido la pertinente formación a uno de los operarios de Grúas Alhambra. Esta formación se realizó en las instalaciones de LKW/Bronto en Año-ver del Tajo y al ser entregada en la central de Granada, además se amplió la formación con supuestos prácticos dentro sus instalaciones hasta la total familiarización del Operario con la máquina, el cual siempre es el mismo.

Los trabajos que realizarán con esta máquina son muy diversos y ya han comenzado en los últimos meses:

- Antenas de telecomunicaciones.
- Infraestructuras como puentes, tanto por altura como en trabajos en negativo.
- Instalación de rótulos, luminosos en cubiertas de edificios, hoteles...



- Mantenimiento de embarcaciones en los puertos marítimos cercanos como los de Granada y Málaga.
- Trabajos de construcción en reforma de edificios.
- Instalaciones eléctricas, etc.

Desde Grúas Alhambra están muy satisfechos con la compra: “Es una máquina en la cual estamos muy seguros que la inversión realizada tendrá un pronto retorno”, explica el Sr. Molina.

Desde LKW /Bronto, Miguel Florenciano, director de LKW/Bronto habla sobre esta ven-



ta: “Para nosotros es un honor que Grúas Alhambra haya confiado en nosotros. Estamos seguros que le sacarán el máximo rendimiento. Ellos saben que estamos aquí para apoyarles con todo lo que necesiten”.

Grúas Alhambra dispone tanto grúas móviles como móvil de construcción. El año 2022 fue un buen año para ellos, y el 2023 lo afrontan con nuevos proyectos y nueva maquinaria: “Siempre somos optimistas y aunque este 2.023 ha empezado con la típica incertidumbre de los primeros meses del año, tenemos varios proyectos inminentes para seguir ampliando nuestra parque móvil que estaremos encantados de compartirlos contigo en cuanto se culminen”, concluye Abraham Molina.



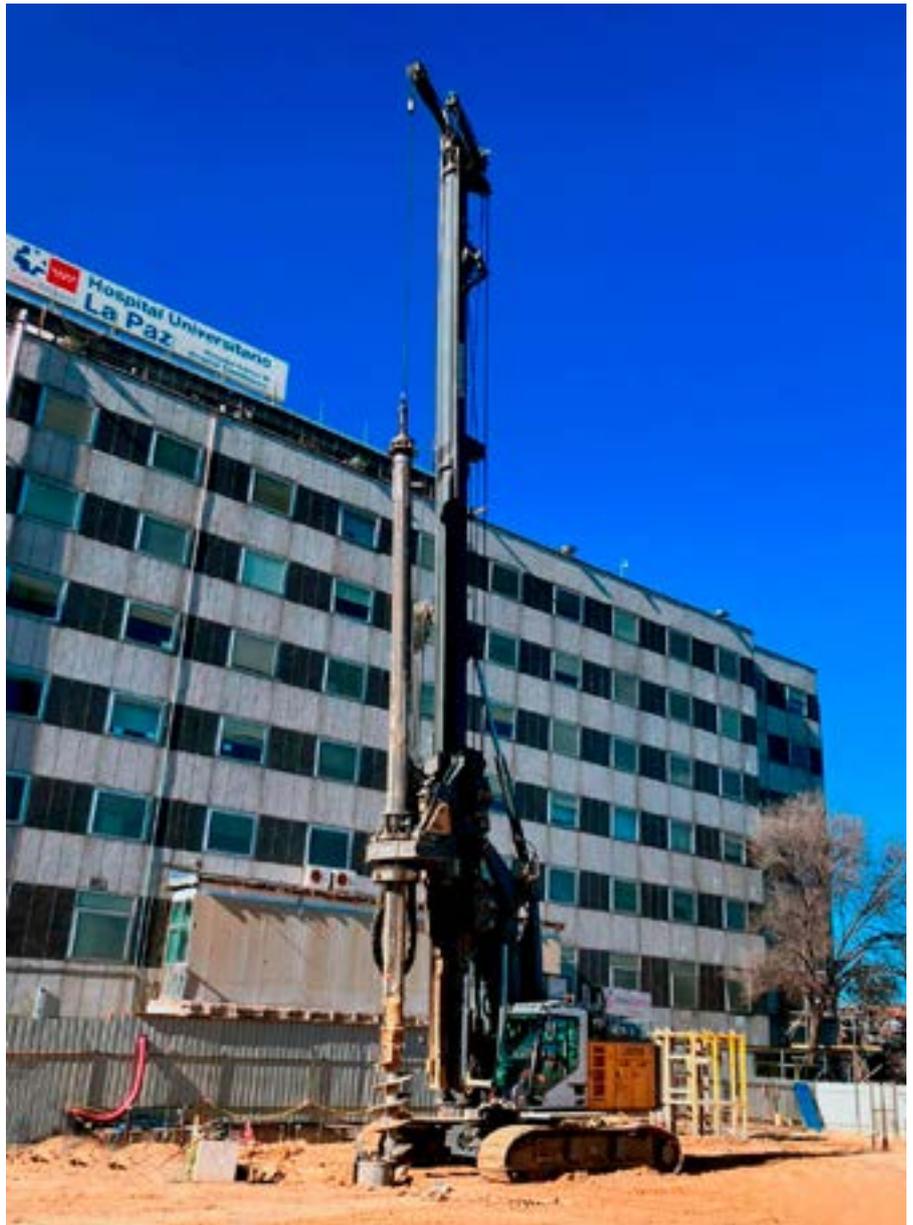
# La pilotadora de rotación Liebherr LB 25 de Pilotes Sánchez trabaja en las obras de remodelación del metro de Begoña, en Madrid

- Una pilotadora de rotación Liebherr LB 25 de Pilotes Sánchez está trabajando en las obras de remodelación de la estación de metro de Begoña, en Madrid, para la implantación de ascensores y modernización de la infraestructura.
- La pilotadora LB 25 ejecutó 5.000 metros de pilotes en pantallas secantes de diámetro 800 milímetros y de hasta 38 metros de profundidad, así como dos pilares-pilote con 2.000 milímetros de diámetro, a 30 metros de profundidad.
- La máquina estuvo equipada con una barra de Kelly insonorizada, con el fin de que los trabajos afectasen lo mínimo posible al hospital de La Paz, y con latiguillos enfundados para reducir posibles fugas en caso de cualquier rotura de latiguillo.

Se dice que el metro de Madrid vuela. Un estudio que llevó a cabo Essential Living, una plataforma inmobiliaria londinense, en el 2020 lo catalogó como uno de los mejores a nivel mundial, tras elaborar un ranking en el que se evaluó a los sistemas de transporte suburbano de algunas de las ciudades más importantes del mundo.

El metro de Madrid, con 294 kilómetros de vías, es la séptima red de suburbano más larga del mundo y la tercera de Europa. Cuenta con trece líneas de metro y otras tres de metro ligero, por las que a diario transcurren millones de personas para sus desplazamientos cotidianos.

La inversión en mejoras, la ampliación de líneas y el desarrollo de nuevas infraestructuras, son factores clave para que el metro de Madrid acoja alrededor de 1,8 millones de viajes al día. Así, en la parada de metro de Begoña, ubicada en la línea 10 que une Puerta del Sur con el Hospital Infanta Sofía, una pilotadora de rotación Liebherr LB 25 de Pilotes Sánchez ha estado trabajando en las obras de remodelación de dicha estación, para la implantación de ascensores y modernización de la infraestructura. Para ello, ejecutó 5.000 metros de pilotes en pantallas secantes (primario de mortero y secundario estructural), de diámetro 800 milímetros y de hasta 38 metros de profundidad. Asimismo, se llevaron a cabo dos pilares-pilote con 2.000 milímetros de diámetro, a 30 metros de profundidad, y tiene previsto realizar pilotes de diámetro 1.200



La pilotadora de rotación Liebherr LB 25 de Pilotes Sánchez se equipó con una barra de Kelly insonorizada, con el fin de que los trabajos afectasen lo menos posible al hospital de La Paz, y con latiguillos enfundados para minimizar fugas en caso de cualquier rotura de latiguillo.

milímetros, con camisa de 6 a 30 metros de profundidad.

La pilotadora de rotación LB 25 de Liebherr fue la máquina adecuada para desempeñar este proyecto, «al tratarse de una máquina compacta, con un par de rotación de 250 kNm y por

ser capaz de ejecutar pilotes de hasta 2.000 mm de diámetro», apunta Jesús Mora, Director de Producción de Pilotes Sánchez. Por otro lado, se equipó esta máquina con una barra de Kelly insonorizada, con el fin de que los trabajos afectasen lo mínimo posible al hospital de La Paz, y con latiguillos enfundados para redu-

cir posibles fugas en caso de cualquier rotura de latiguillo. «Trabajar en un proyecto como el de la remodelación de la estación del metro de Begoña no sólo nos ha dado la oportunidad de empezar a colaborar con un cliente nuevo para nosotros, como es Sacyr, con el no habíamos trabajado hasta ahora, sino que además nos ha permitido seguir ejecutando obras de metro en la Comunidad de Madrid», asegura Jesús Mora. Y es que Pilotes Sánchez también colaboró en las obras de ampliación de la línea 3 hasta la estación de El Casar, con sus pilotadoras de rotación Liebherr LB28-320 y LB24-270.

### **LB 25: RAPIDEZ, VERSATILIDAD Y TAMAÑO COMPACTO**

Pilotes Sánchez adquirió la pilotadora de rotación LB 25 de Liebherr en febrero de 2022, con la idea de poder realizar obras urbanas con unas plataformas de trabajo bastante ajustadas. Además, necesitaban una máquina que pudieran ejecutar pilotes de 1.000 milímetros de diámetro y de hasta 30 metros de profundidad, así como pilas de 2.000 milímetros de diámetro y de hasta 30 metros de profundidad. Desde Pilotes Sánchez destacan de la LB 25 su rapidez de perforación, la amplia gama de diámetros que puede ejecutar y su tamaño compacto. Es una máquina que completa a la perfección su flota de maquinaria, al contar con un equipo que puede ejecutar pilotes de entre 270 kNm y 410 kNm.

Pilotes Sánchez cuenta con ocho máquinas de pilotes, de las cuales cinco son de Liebherr de los modelos LB 36-410 Litronic, LB 28, LB 24-270, LB 25 y LB 30, y cuatro grúas sobre cadenas de los modelos HS 855 HD (3 unidades) y HS 843. Llevan años confiando en la calidad de los productos y el servicio de Liebherr «por su fiabilidad, versatilidad, sistemas de financiación y servicio postventa», concluye Jesús Mora.



La pilotadora de rotación Liebherr LB 25 de Pilotes Sánchez ejecuta 5.000 metros de pilotes en pantallas secantes de diámetro 800 milímetros y de hasta 38 metros de profundidad, dentro de las obras de renovación del metro de Begoña.

## **easyAlquiler amplía su cobertura a Andalucía de la mano de Grupo Lozano**

**Con este paso, más del 80% de españoles pueden ya alquilar de forma fácil y rápida, desde su dispositivo móvil, un amplio abanico de maquinaria.**

Grupo Lozano se dedica al alquiler de plataformas elevadoras móviles para personal (PEMP), camiones auto-cargantes y góndolas. Cuenta con 10 delegaciones en el territorio andaluz y un fuerte compromiso con la formación y la seguridad en el uso de PEMP's, estando homologada por IPAF y ANAPAT

## **Repsol, nuevo miembro colaborador de AECE**

Repsol Butano, S.A. es nuevo Miembro Colaborador de AECE, después de que la Junta Directiva haya aprobado su solicitud formal de incorporación.



Repsol es una multinacional energética y petroquímica española, con sede social en Madrid, que fue fundada en octubre de 1987.

AECE sigue su expansión sostenida en el tiempo y ya son 169 empresas las unidas al nuevo proyecto, entre miembros de pleno derecho (123) y colaboradores (46).

Fuente: AECE.



# Conexpo

## LGMG expone una amplia variedad de productos nuevos en Conexpo

Conexpo es el mayor evento de construcción y maquinaria en América del Norte, y han pasado 3 años desde la última edición. En Conexpo 2023, ¡LGMG estará allí!

LGMG exhibirá 11 máquinas en la feria de Conexpo 2023 en Las Vegas, que se desarrollará del 14 al 18 de marzo, en el stand F9527, con un área de demostración de 8.450 pies cuadrados.

Los 11 modelos abarcan tres familias de productos, incluyendo las tijeras, brazos y mástiles verticales.

### NUEVA GENERACIÓN DE TIJERAS

LGMG presentará por primera vez en el mercado estadounidense su segunda generación de tijeras que se lanzó oficialmente a principios de 2022.

Ahora todas las tijeras de LGMG están catalogadas como modelos de interior y exterior, lo que permite que dos personas trabajen en

la plataforma en el interior y una persona en el exterior, lo que satisface más los requisitos del cliente y mejora la eficiencia en el sitio de trabajo.

La parte más destacada es que toda la serie está disponible con baterías de litio opcionales, 100% libre de mantenimiento, carga rápida, larga vida útil y plena potencia.

Dos modelos alimentados por batería de litio el S1932E -Li (S0607E -Li), y el S2632E -Li (S08E -Li) y dos modelos alimentados por batería de plomo-ácido el S3246E (S1012E ), el S4650E (S1413E ) se darán a conocer en Conexpo, junto con dos modelos RT, incluyendo un modelo de doble combustible SR2669D (SR0818D) y otro con motor diésel modelo SR5390D (SR1623D).

## BRAZOS

Los brazos elevadores de LGMG han formado una gran familia, con una línea completa tanto para en brazos articulados como telescópicos.

## BRAZOS ARTICULADOS

En Conexpo se mostrarán dos modelos articulados, incluyendo el A45JE con batería de plomo (A14JE), que es muy popular en el mercado Norteamericano, y un nuevo modelo diésel AR45J-H (AR14J-H), con capacidad dual y una capacidad de carga máxima de 992 libras (450kg)

## BRAZOS TELESCÓPICOS

LGMG mostrará sus últimos brazos telescópicos en la feria: el T65JE alimentado por batería de litio (T20JE) y T85J-H (T26J-H) de la serie H alimentado por diésel, que se introducirán en el mercado estadounidense por primera vez.

El T85J-H (T26J-H) fue lanzado a finales de 2022, junto con otros tres modos de la serie H, con alturas de trabajo que van desde 71ft

6in a 97ft 9in (21,8 a 29,8 metros). Ofrecen un diseño de capacidad dual de 450/300kg (992/661 lbs) y una gran plataforma de trabajo con entrada triple, la serie H puede transportar más materiales a la vez. Los nuevos modelos enriquecen las gamas de brazos telescópicos LGMG, y pueden satisfacer las necesidades de mercado de la mayoría de las condiciones de trabajo en el segmento brazos telescópicos

## MÁSTILES VERTICALES

Con motivo de esta exposición, los mástiles verticales M2640JE (M0810JE) darán su primer paso en el mercado americano. Este modelo alimentado por batería es pequeño en su tamaño, ligero en su peso y fácil de maniobrar en espacios reducidos, y su plumín de 10ft 5in (3,2 metros) permite un rango de trabajo más grande.

LGMG se centrará en la promoción de estos nuevos productos en 2023 para ampliar su cuota de mercado global.

Para obtener más información sobre la gama de LGMG en Conexpo, por favor visite su stand F9527.

# Hareket encarga la grúa Tadano CC 38.650-1

Cuando se trata de montar grandes aerogeneradores, la Tadano CC 38.650-1 suele ser la grúa elegida. Esto no debería sorprender, ya que su capacidad de elevación de 650 toneladas en un radio de 12 metros y su momento de carga máximo de 8.448 toneladas-metro permiten que la grúa ofrezca suficiente potencia y alcance para erigir aerogeneradores con alturas de buje de hasta 117 metros, y sin un sistema superlift para arrancar. El equipo del proveedor turco de servicios de grúas Hareket es muy consciente de esto, por lo que la empresa ordenó recientemente una nueva Tadano CC 38.650-1 precisamente para este propósito, cuya entrega está programada para fines del primer trimestre de 2023.

“La construcción de turbinas eólicas es realmente un mercado en auge en Turquía, CIS y Europa en este momento, y nuestra nueva CC 38.650-1 nos permitirá estar perfectamente preparados para participar con éxito en esta lucrativa área comercial”, explica el director general de Hareket, Abdullah Altunkum. Esto es evidente, ya que su potente rendimiento y largo alcance significan que la CC 38.650-1 puede erigir grandes aerogeneradores de última generación sin ningún problema. Y dentro de este contexto, soluciones como Split Tray y Flex Frame son tecnologías superiores cuando se trata tanto de configurar la pluma principal. Además de eso, la facilidad de montaje detrás de la CC 38.650-1 eleva el listón para Hareket en términos de



instalación, desmontaje y transporte de grúas sobre orugas con pluma de celosía.

“Estas y muchas otras ventajas son la razón principal por la que las grúas sobre orugas con pluma de celosía de Zweibrücken han sido un pilar de nuestra flota durante bastante tiempo. Y aunque, por supuesto, satisfacemos su potente rendimiento, también apreciamos su alta calidad y valor

de reventa, por lo que decidirse por la CC 38.650-1 fue muy fácil”, señala Abdullah Altunkum, CEO de Hareket. Luego agrega que la enorme confiabilidad y la facilidad de reparación y mantenimiento de las grúas sobre orugas con pluma de celosía Tadano también juegan un papel importante en la predilección de Hareket por ellas, al igual que la excelente disponibilidad de repuestos y componentes adicionales.

# Transgruma recibe sus nuevas plataformas Multitel

Transgruma empieza fuerte el 2023, recibiendo sus 3 nuevas plataformas aéreas Multitel de 20 metros, destinadas al alquiler con y sin operador.

Estas plataformas aumentan su ya extenso parque de PEMP, con modelos de cubren hasta 90 m.

Transgrúas, el distribuidor oficial de Multitel en España, fue el encargado de la entrega de las 3 plataformas elevadoras. “Enhorabuena por ese espectacular parque que solo pueden tener empresas que trabajan fuerte y con los pies en el suelo”, añaden desde Transgrúas.





# Nueva grúa de 90 t, Effer iQ.950 HP de Hiab

Hiab, parte de Cargotec, lanza al mercado una grúa de carga pesada de 90 toneladas metro (tm), la EFFER iQ.950 HP, con el perfil de pluma V12-Power y el nuevo sistema operativo avanzado SPACEevo. Se trata de una grúa polivalente adecuada para una amplia gama de trabajos de elevación vertical y horizontal que se pueden realizar con seguridad y precisión incluso a altas velocidades.

El perfil de pluma dodecagonal V12-Power se utiliza en las últimas grúas cargadoras de EFFER. Combinado con un JIB ofrece un alcance vertical y horizontal extra. Las dimensiones y el peso de la EFFER iQ.950 HP la hacen adecuada para su instalación en varios camiones.

La precisión y la seguridad de la grúa se ven reforzadas por el sistema de control SPACEevo, que ofrece funciones avanzadas tanto para operadores veteranos como novatos. La capacidad de elevación puede aumentarse con la función VSL+ (Variable Stability Logic-plus) que utiliza la carga como parte activa de la configuración de estabilización, mientras que el DLC-S (Dynamic Load Chart) reduce el tiempo necesario para configurar la configuración de estabilización.

El nuevo mando a distancia CombiDrive4 de Olsbergs ofrece a los operadores varias opciones de personalización que permiten adaptar la velocidad de las operaciones, así como funciones de seguridad como Confirmed View, que detecta si el operador está en posición de ver la apertura de los estabilizadores.

"Los nuevos modelos EFFER proporcionan a nuestros clientes grúas cargadoras eficientes que aumentan tanto la capacidad de carga útil como el rendimiento de elevación, gracias a nuestros avances tecnológicos y de ingeniería. Ofrecen el mismo rendimiento que los modelos más grandes, pero pueden instalarse en camiones más pequeños y más económicos. Se trata de otro hito para hacer frente a la demanda de nuestros clientes de reducir las emisiones de CO2 y mejorar sus operaciones en zonas urbanas.



La EFFER iQ.950 HP ofrece el sistema de control SPACEevo más avanzado de Hiab que se puede personalizar con el tiempo, los clientes pueden añadir el contenido y las funciones que mejor se adapten a las necesidades de sus operadores", afirma Marcel Boxem, Vicepresidente de Ventas y Gestión de Productos de Grúas Cargadoras Pesadas y Superpesadas de Hiab.

La EFFER iQ.950 HP comparte piezas y controles con las demás grúas de las gamas iQ. e iX. Esto facilita a los operadores el uso de los diferentes modelos y los propietarios de varias unidades pueden reducir su inventario de almacén almacenando piezas de repuesto comunes que pueden utilizarse en toda la serie.

En determinados mercados, los propietarios pueden acceder a los contratos de servicio ProCare™ y al servicio conectado HiConnect™.

Para garantizar el tiempo de actividad, ProCare ofrece mantenimiento programado y proactivo por un coste fijo. Los contratos de servicio están disponibles en tres niveles: Total R&M, Essential y Garantía ampliada.

HiConnect proporciona acceso a información en tiempo real sobre el estado de los equipos, para aumentar aún más la productividad y la seguridad de los operarios. Los clientes pueden supervisar el estado de los equipos, planificar el servicio y mejorar las operaciones desde flotas completas hasta unidades individuales. HiConnect está disponible en dos niveles: HiConnect Insights y HiConnect Premium. A partir de febrero, la EFFER iQ.950 HP podrá solicitarse a los concesionarios y a la red EFFER, y en determinados países a través de los propios concesionarios Hiab.

## Aspectos destacados:

- Categoría de gama 90 tm
- Sistema de control SPACEevo
- Pluma dodecagonal V12-Power y perfil JIB para un bastidor ligero y compacto que maximiza la capacidad de elevación de cargas
- Bomba de caudal variable, para aumentar las prestaciones de caudal y reducir el consumo de combustible
- El revestimiento con tecnología nDurance a base de nanotecnología garantiza una protección duradera de la grúa y sus piezas frente a la corrosión, el óxido o los factores ambientales externos que afectarían a su aspecto y valor residual con el paso del tiempo
- Mercado CE



# Telescópicos Estabilizados

Desde siempre el primero de la clase.



CAPACIDAD

**3 → 5**



POTENCIA

**75 → 136**



ALTURA  
ELEVACIÓN

**10 → 18**

Los telescópicos Estabilizados están compuestos por modelos equipados con estabilizadores delanteros que no superan el perfil del chasis, estudiados para garantizar una mayor estabilidad y seguridad en caso de manipulación de cargas y elevación de personas a elevadas alturas de trabajo. Los Estabilizados se pueden equipar con diferentes contenidos tecnológicos exclusivos, como la cabina suspendida, la traslación lateral del brazo y el corrector de inclinación transversal, ofreciéndole al cliente soluciones a medida de sus necesidades.



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

**MERLO**

# Transgrúas entrega una minigrúa Jekko SPX532 a Grúas Dotahur

La empresa Grúas Dotahur, SL ya disfruta de todas las prestaciones de su nueva minigrúa Jekko.

Con más de 35 años de experiencia en el mercado, Grúas Dotahur, SL es una de las empresas más consolidadas del mercado, que ofrece un servicio personalizado para cada uno de sus clientes.

Sin duda, este tipo de servicio será aún más completo y personalizado con su nueva adquisición: la minigrúa Jekko SPX532 que ofrece 3,2tn de capacidad de carga y facilita esos trabajos cuyo acceso es complicado, en zonas estrechas como pueden ser tejados, forjados, centros comerciales, terrazas, parques, parques y zonas ajardinadas, etc.



## Jekko refuerza su presencia en América del Sur

Jekko ha firmado un acuerdo de colaboración con FA.RO. Italian Technology, empresa que representa en el mercado latinoamericano a empresas italianas productoras de maquinaria, accesorios y tecnologías innovadoras para las industrias de la construcción, minería y agricultura.

FA.RO. tiene amplia experiencia en los mercados de América Central, América del Sur y las Islas del Caribe, países en los que está presente con oficinas en las ciudades más importantes, y cuenta con una vasta red de contactos en continua expansión. Jekko, que ya está presente en el mercado latinoamericano desde hace 15 años, quiere reforzar su presencia y crear una red aún más amplia en un mercado en crecimiento, razón por la cual FA.RO. Italian Technology se convierte en representante oficial de Jekko para todos los países de LATAM excepto México, Brasil, Uruguay y Argentina, ya seguidos respectivamente por los Concesionarios Oficiales Sitsa, Guindaste Aranha, Manger y BH Maquinarias.





Vuelven los clásicos: **TAB POWER SQUARE**



**MÁS CAPACIDAD**  
**PERMITE CARGAS INTERMEDIAS**  
**MEJOR RENDIMIENTO**  
**APTA PARA LOS TRABAJOS**  
**MÁS DÚROS Y EXIGENTES**

**TAB**   
**INDUSTRIAL** batteries

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



## Clavería Servicios amplía su flota de alquiler con plataformas Snorkel

Clavería Servicios, empresa española generalista de alquiler, ha recibido recientemente once plataformas Snorkel nuevas, entregadas por Ahern Ibérica.

Tras este último pedido, Clavería Servicios dispone ya de más de 30 equipos Snorkel en su flota. El pedido incluye tijeras eléctricas Snorkel S3219E y S3226E así como mini-plataformas de tijera eléctrica Snorkel S3010P. Ahern Ibérica entregó las plataformas la primera semana de enero, gracias al stock que mantiene en sus instalaciones de Madrid.

Clavería Servicios cuenta con 5 localizaciones, teniendo sus instalaciones centrales en Binéfar, en la provincia de Huesca, y cuatro delegaciones ubicadas en Monzón, Barbastro, Fraga y Torrefarrera. Es una empresa de alquiler generalista cuyo personal cuenta con más de 30 años de experiencia en el negocio de la maquinaria.

**TRAS ESTE ÚLTIMO PEDIDO, CLAVERÍA SERVICIOS DISPONE YA DE MÁS DE 30 EQUIPOS SNORKEL EN SU FLOTA. EL PEDIDO INCLUYE TIJERAS ELÉCTRICAS SNORKEL S3219E Y S3226E ASÍ COMO MINI-PLATAFORMAS DE TIJERA ELÉCTRICAS SNORKEL S3010P. AHERN IBÉRICA ENTREGÓ LAS PLATAFORMAS LA PRIMERA SEMANA DE ENERO, GRACIAS AL STOCK QUE MANTIENE EN SUS INSTALACIONES DE MADRID.**

“La disponibilidad de plataformas se ha convertido en un factor clave en nuestro proceso de adquisición de equipos. En ese sentido, nos sorprendió gratamente comprobar el stock que Ahern Ibérica mantiene en sus instalaciones. Teníamos a nuestra disposición todo lo que necesitábamos”, comentó Luis Clavería, propietario de la empresa.

“Llevamos un tiempo invirtiendo en productos Snorkel. Nos llama la atención tanto la calidad del producto y su fácil manejo como el gran servicio proporcionado por el equipo de Ahern Ibérica. Si a eso añades que tienen una disponibilidad prácticamente inmediata, la decisión de compra se torna muy sencilla.” añadió Javier Callen, responsable de flota de Clavería Servicios.

Enrique García, Director General de Ahern Ibérica, dijo, “Estamos muy agradecidos a Clavería Servicios por volver a depositar su confianza en nuestra empresa y nuestros productos. Estamos encantados de poder contribuir a su crecimiento con nuestras plataformas Snorkel. Nuestra estrategia de mantener un stock permanente en nuestras instalaciones nos está sirviendo para poder seguir siendo muy ágiles en un tiempo en que el incremento de los plazos de entrega y los retrasos se está extendiendo de forma generalizada”.

Para más información acerca de ambas empresas, Ahern Ibérica y Clavería Servicios, por favor visite [www.aherniberica.es](http://www.aherniberica.es) y [www.claveriaservicios.com](http://www.claveriaservicios.com), respectivamente.

## El premio 'Ovetense del Año', recae en el empresario Pedro Luis Fernández

El jurado del premio 'Ovetense del Año 2022' ha decidido por unanimidad este miércoles otorgar el galardón al conocido empresario asturiano Pedro Luis Fernández. La entrega se celebrará el próximo 13 de abril.

Pedro Luis Fernández nació en Oviedo y es licenciado en Derecho por su Universidad. En el año 1991 fundó la empresa Carretillas del Principado S.L., dedicada al alquiler de carretillas y equipos, empresa que en menos de una década experimentó un importante crecimiento, tanto dentro como fuera de Asturias.

En el año 2003 fundó la compañía GAM (General Alquiler de Maquinaria, SA) en la que desde entonces desempeña los cargos de presidente y consejero delegado. GAM es una compañía multinacional española que cotiza en Bolsa (GALQ), y que opera en 10 países.

El jurado ha destacado "la capacidad empresarial de Pedro Luis Fernández al conseguir crear una compañía que cotiza en bolsa que ha sabido capear los problemas derivados del Covid para salir más reforzada y con un futuro más que optimista". Han concluido que GAM es "estándar de Asturias y motor de empleo" en la región.

Además, en el acta afirman que el premiado "siempre ha sido un ejemplo de ovetensismo y ha llevado a gala su origen ovetense y asturiano en todos sus proyectos".

Ha sido profesor de diferentes programas de la Universidad de Oviedo, así como de la escuela de negocios Asturias Business School. Fue presidente de la Federación Asturiana de Empresarios y miembro del Comité Ejecutivo de la CEOE de 2014 a 2018.

El jurado, convocado por la revista Vivir Oviedo se ha reunido en un restaurante en Oviedo y ha estado formado por Paz Alvear, Carlos

Paniceres, Pablo Junceda, José Luis A. Almeida, Luis Francisco Toyos, Juan Manuel Ballesteros, José María Salazar, Álvaro Faes, Pilar de Ávila, Daniel Otero, José María de Rato, Pedro Martín, Ignacio Sánchez Vicente, Miguel Ángel Fuente, Ramón Iglesias, Pablo Rodero, Santiago Fernández-Jove, Ignacio Monserrat, Rafael Francés, Nicanor Fernández y Santiago González-Alverú.



# JLG completa la adquisición de Hinowa

Dos líderes del mercado han unido sus fuerzas para ampliar la cartera de productos de JLG.

JLG Industries, Inc. ha completado la adquisición de Hinowa® S.p.A., añadiendo la marca líder del mercado al segmento Access de la empresa. Esta ampliación de la cartera de productos de JLG permite a la

empresa reforzar su oferta de aplicaciones especializadas y aumentar su presencia en sectores nicho, como la agricultura, el paisajismo y la gestión de la vegetación.

Fundada en 1987 en Nogara, Italia, Hinowa se dio a conocer en el sector por sus innovadores diseños de orugas y como pionera y líder en el avance de la tecnología de baterías de iones de litio en plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP). Los más de 200 miembros del equipo de Hinowa y sus dos instalaciones, una planta de fabricación de 23.226 m<sup>2</sup> y una planta de piezas de 4645 m<sup>2</sup>, forman ahora parte del segmento Access de Oshkosh Corporation, y la marca Hinowa se mantendrá en su respetada línea de plataformas elevadoras sobre orugas, minivolquetes, carretillas elevadoras y productos para trenes de rodaje. Las plataformas compactas sobre orugas de la marca JLG®, que Hinowa produce desde 2010 y que incluye modelos eléctricos, híbridos y diésel, seguirán ofreciéndose.

"La adquisición se basó sobre el crecimiento de la empresa y el crecimiento de nuestras capacidades", dice Frank Nerenhausen, vicepresidente ejecutivo de Oshkosh y presidente de JLG. "Tanto JLG como Hinowa son marcas fuertes. Unir fuerzas nos permite desbloquear más potencial a nivel mundial. Este es un momento muy positivo para el negocio, y estamos encantados de dar la bienvenida al equipo de Hinowa a la familia JLG."

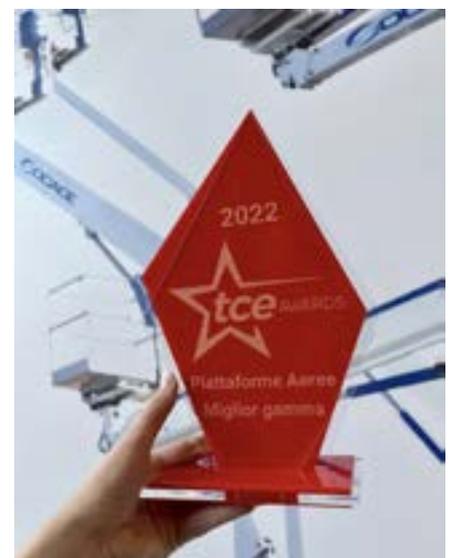
Los productos de Hinowa, incluido un elevador compacto sobre orugas de la marca JLG, estarán en exhibición en el stand #W44066 en CONEXPO-CON/AGG 2023 en Las Vegas, NV, del 14 al 18 de marzo.



## Socage recibe el premio en la categoría "Mejor gama" en la los Premios TCE

En la primera edición de los Premios TCE, los usuarios dieron el primer lugar a Socage, votándola como la marca con la más amplia gama de soluciones, capaz de satisfacer cualquier necesidad.

¡Nos sentimos honrados por este reconocimiento! Un sincero agradecimiento a todos aquellos que han creído, creen y esperamos, seguirán creyendo en nosotros!, añaden desde Socage.





# LL40.18

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

Nueva  
Performance *iii*s

- Altura de trabajo 40,2 m
- Alcance horizontal máx. de trabajo 17,5 m (10,8 m en área reducida)
- Altura de articulación 21 m
- Área de estabilización variable
- Capacidad de carga 300 kg (3 personas 80x3=240 kg + equipos de 60 kg)
- Función "Go Home"
- Apertura simultánea del brazo principal y del telescópico
- Motorizaciones: diesel, sistema a iones de litio y bi-energy

# ESPECIAL TRANSPORTE



# NOOTEBOOM TRAILERS

**JOHAN VAN DE WATER,  
MANAGER MARKETING & COMMUNICATIONS**

## **Mov.- ¿Cómo les ha ido en 2022?**

El año 2022 fue un buen año para Nootboom a pesar de todos los retos, como la disponibilidad de componentes, la crisis energética y la escasez en el mercado laboral. También lanzamos con éxito nuevos productos el año pasado, como la góndola semi rebajada con ensanchamiento hidráulico y el MWT-XL Mega Windmill Transporter para el transporte de, por ejemplo, piezas de torres con un enorme diámetro de hasta 6.300 mm y, por último, pero no por ello menos importante, el S, el remolque con lanza ASDS de 3 ejes con ejes centrales y suspensión neumática.

**Mov.- El transporte especial es un sector muy personalizado, tanto en equipamiento como en servicio al cliente, y cada empresa tiene algo distintivo que la diferencia de sus competidores. ¿qué os hace diferentes?**

Nootboom es conocida por sus soluciones innovadoras para el sector del transporte especial, que ofrecen a nuestros clientes importantes ventajas. En todas nuestras soluciones garantizamos una alta calidad y una construcción sencilla y diseñada para reducir al máximo los costes por kilómetro. Y sobre todo, muy fácil de manejar para el conductor.

**Mov.- En la feria Bauma se han presentado muchas novedades, ¿puede contarnos brevemente lo que ha presentado su marca y el feedback de los clientes?**

En la Bauma hemos presentado nuestra góndola semirrebajada Manoovr con Multidolly y la góndola semirrebajada EURO-PX con Interdolly. Ambos remolques se basan en la tecnología de eje pendular. Además, también presentamos nuestra góndola semirrebajada con plataforma de acceso y rampa de cuello de cisne hidráulica, así como la góndola semirrebajada con ensanchamiento hidráulico. Todos estos remolques que presentamos estaban dedicados al sector de la construcción.

**Mov.- ¿Cómo fueron las ventas en 2022 y qué modelos fueron los más demandados?**

Las ventas fueron muy buenas en todos los países de Europa, a pesar de los aumentos de precios de nuestros remolques. Esto no fue sólo para los remolques Nootboom, sino una tendencia general con todos los fabricantes. En BAUMA hemos batido el récord de ventas en la historia de Nootboom. Así que estamos muy satisfechos con los resultados de BAUMA 2022 y especialmente con la enorme demanda de nuestros remolques. También tenemos que batir un récord en ofertas de nuestros remolques, que esperamos y deseamos se conviertan en pedidos en los próximos meses y el año que viene. Los más solicitados son nuestras góndolas semirrebajadas, que van desde las semirrebajadas de 3 ejes con dirección asistida hasta las enormes semirrebajadas Manoovr de 10 ejes con ejes pendulares. Pero también nuestra góndola de cama rebajada EURO-PX, con varias configuraciones de ejes, tiene una gran demanda. Todos estos remolques están destinados al sector de la construcción.





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

Hemos sido recompensados con varios mega pedidos de nuestros clientes. Pero para nosotros todos los pedidos son importantes. También con los pequeños pedidos estamos siempre muy contentos. Son significativos los pedidos de nuestras góndolas semirrebajadas Manoovr, pero también los de nuestras soluciones de transporte para el mercado de la energía eólica, como nuestro nuevo MWT-XL y el SWC Super Wing Carrier.

**Mov.-Sus clientes suelen realizar transportes increíbles, ¿le gustaría compartir con nosotros alguno que haya sido excepcional?**

Lo que siempre es muy excepcional es, por ejemplo, el transporte de piezas de torres de enorme diámetro con el Mega Windmill Transporter. Pero también las construcciones especiales en un semirrebajado Manoovr extensible doble de 10 ejes son siempre espectaculares.

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

Nooteboom cuenta con una amplia red de centros de servicio en toda Europa, dedicados al servicio, reparación y mantenimiento de remolques para transportes especiales.

**Mov.- La falta de suministros y la subida de precios es una tónica general de todos los fabricantes, ¿les ocurre lo mismo a ustedes? ¿Se alargan los plazos de entrega?**

También nos enfrentamos a esta situación. Los plazos de entrega dependen del tipo de remolque que se venda. Varían desde 3-4 meses hasta 12 meses o más. Además, por un lado, vemos mejoras en las entregas de los proveedores y, por otro, estamos trabajando para aumentar nuestra capacidad de producción.

**Mov: ¿Tienen en cuenta los clientes el coste total de propiedad de los equipos a la hora de comprarlos? ¿Y el rendimiento de la inversión?**

El coste total de propiedad ha sido y es siempre un aspecto importante para Nooteboom y un argumento de venta importante para los clientes. Y este argumento, al igual que la rentabilidad de la inversión, es cada vez más importante para nuestros clientes. Así que los bajos costes de mantenimiento y el alto valor residual desempeñan un papel importante en los costes totales de propiedad.

**Mov.- Para 2023, ¿tienen algún plan de nuevos productos que nos pueda adelantar?**

Efectivamente, lanzaremos varias novedades para 2023. En este momento, los nuevos productos aún son secretos y se anunciarán al mercado a finales de este año.





# FAYMONVILLE

## JUAN MANCHADO

### Mov.- ¿Cómo se ha desarrollado el 2022 para vosotros?

El 2022 ha sido un año de éxito en general en nuestro país, hemos sufrido el tobogán de sensaciones económicas, que todos nuestros clientes nos han transmitido día a día, con las constantes subidas de precios de los combustibles y materias primas, las cuales eran difícil de digerir en un primer momento, pero no faltaba el trabajo, por lo que el cómputo final en el sector y en general ha sido positivo y nosotros en particular con un buen resultado.

### Mov.- El transporte especial es un sector muy personalizado, tanto los equipos como el trato con el cliente, y cada empresa tiene algo distintivo que les diferencia de su competencia ¿qué os distingue a vosotros?

Sí, sin duda lo que nos distingue es nuestra filosofía de trabajo, que queda plasmada en un producto final. En nuestro caso Alain Faymonville siempre nos recuerda lo importante que es conocer bien nuestros semirremolques y las novedades para poder garantizar el éxito de la marca en el mercado. Dar una solución personalizada es vital, por eso la experiencia acumulada durante todos los años pasados, sumada a una amplia gama de productos, hace que el resultado sea todo un éxito en el sector del transporte especial.

### Mov.- Con la feria de Bauma se presentaron muchas novedades, ¿nos cuentan bre-

### vemente que es lo que presentó su marca y el feedback de los clientes?

Bauma es un perfecto escaparate de novedades, todos los fabricantes exponemos lo más característico y novedoso. En nuestro caso en particular, estamos muy contentos del feedback de nuestros clientes, desde Sudáfrica hasta Eslovaquia, de EEUU. hasta Japón, hemos tenido un amplio abanico de visitas que ha podido ver nuestro potente Bladelifter de 650 mt allí expuesto o nuestra solución de AP -M 3 en 1 con una innovadora forma de transporte en el mundo de los vehículos modulares.

### Mov.-¿Cómo han ido las ventas en 2022? ¿Qué modelos se demandaron más?

Como decía anteriormente el resultado final ha sido muy bueno. En nivel de ventas hemos superado el objetivo marcado para el 2022 y así mismo hemos añadido nuevos clientes a la ya gran familia Faymonville existente.

Los modelos más demandados han sido Megamax en su versión de 2 y 3 ejes, Plataformas extensibles desde 20 hasta 69 m así como equipos portamaquinarias con rampas de 3 y 4 ejes, sin olvidar las empresas





Sí, como no, sufrimos como todos la falta de suministros y la subida de precios de nuestros proveedores. No es grato comunicar un retraso en la entrega o un cambio de precio de un mes a otro, pero es algo general que se produce a nivel mundial, por lo que todos estábamos expuestos. En nuestro caso por suerte los retrasos no fueron tan grandes como para producir anulaciones.

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

Sí claro, cada vez más. Es un dato que nos solicitan a menudo, valor de recompra o precio de mercado después de unos años de trabajo para de esa forma establecer un periodo de amortización y calcular la inversión realizada de una forma más precisa.

de grúas que nos solicitan semirremolques de apoyo a las grúas en el transporte de sus contrapesos e implementos.

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

Sí, hemos vendido unidades Combimax muy específicas para el transporte de Tubería Eólica, la cual aumenta en tamaño y peso. La solución de reparto de pesos y optimización de las longitudes ha sido exquisita en este punto.

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

Sí, como comentaba, el transporte en la zona norte de España de tubos eólicos ha sido muy impresionante, los movimientos de depósitos, calderas y maquinaria en centro y sur de nuestro país igualmente y particularmente destacaría los movimientos de la zona de levante de maquinaria ferroviaria alcanzando un altísimo nivel de operaciones de transporte.

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

No lo se, diría que todos en general, ya que disponemos de una gama amplísima, lo cual nos hace únicos en el sector del transporte

especial, pero desde el prefabricado de hormigón, hasta el transporte de embarcaciones, depósitos o palas eólicas, todos tienen una gran demanda.

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

**Mov.- Para este 2023, ¿tenéis planes que nos podáis adelantar en cuanto a nuevos productos?**

Tenemos novedades en cuanto a espesores de camas rebajadas, capacidades, incorporación de la electrónica a los vehículos, sistemas inteligentes de ayuda AP-M, de lo que daremos cuenta en próximos eventos, para nosotros el más cercano Smopyc 2023.





# GOLDHOFER

## DENNIS LESCHENSKY, SALES DIRECTOR FOR EUROPE / NORTH AFRICA

### Mov.- ¿Cómo se ha desarrollado el 2022?

A pesar de todas las incertidumbres causadas por la actual situación de pandemia y la guerra en Ucrania, el desarrollo del negocio de equipos de transporte de Goldhofer ha sido un éxito. En general, ha sido un reto asegurar la cadena de suministro y las capacidades de producción, pero lo estamos consiguiendo.

Ha habido una gran demanda, que hemos trasladado con éxito a la entrada de pedidos sobre la base de nuevos desarrollos técnicos. El aumento del volumen de transporte y las nuevas centrales eólicas de última generación han favorecido el éxito de nuestro nuevo kit de transporte de palas y torres "BLADES", el FTV 850 y los adaptadores de torre RA 2-110.

Además de los nuevos desarrollos, que tuvieron un impacto positivo en todas las regiones, nuestros semirremolques, así como la nueva gama de "STEPSTAR" tuvieron una gran demanda.

### Mov.- El transporte especial es un sector muy personalizado, tanto con el equipamiento como el trato con el cliente, ¿qué os distingue?

La combinación para apoyar al cliente en sus requisitos individuales, y también la intención de centrarse en las necesidades específicas de los clientes es el impulso en el

que nos centramos. La solución de primera calidad resultante y la comunicación entre los socios respaldan todo lo que hacemos en cuanto a nuestros desarrollos y, a menudo, marcan la diferencia.

### Mov.- ¿Cómo han ido las ventas en 2021? ¿Qué modelos han tenido más demanda? ¿Qué tal en España?

Además de los nuevos desarrollos, los cuales tuvieron un impacto positivo también en la región ibérica, la gama "STEPSTAR" obtuvo una gran demanda, así como nuestra amplia gama de unidades de transporte modulares accionadas y no accionadas.

### Mov.- En la feria Bauma se presentaron muchas novedades, ¿puede contarnos brevemente lo que presentó su marca y el feedback de los clientes?

Los productos que presentamos en Bauma 2022 fueron:

#### "STEPSTAR" Z:

La nueva generación de semirremolques de plataforma baja autoguiados de la serie "STEPSTAR" es una reciente incorporación a la cartera de productos de Goldhofer. Los semirremolques de tres a cinco ejes ofrecen a las empresas de transporte un alto nivel de calidad demostrada en condiciones atractivas, con detalles útiles como un sistema inteligente de sujeción de la carga. En combinación con un manejo sencillo y una práctica gama de accesorios, el último desarrollo de producto de Goldhofer es una opción ideal

para las operaciones diarias de transporte con cargas útiles de hasta 70 toneladas. Goldhofer presentó en la Bauma 2022 esta exitosa línea de productos con sistema de dirección forzada como "STEPSTAR" Z.

#### Goldhofer "SERIE FT"

La nueva combinación de ejes pendulares montados sobre pivotes "SERIE FT" ofrece una flexibilidad y una seguridad de inversión sin precedentes para el sector del transporte pesado. Este sistema inteligente combina semirremolques de la clase de carga útil pesada y combinaciones de módulos para cargas pesadas, especialmente para el transporte por carretera. Gracias a la configuración inteligente y a los paquetes de accesorios, la "SERIE FT" puede combinarse con casi todos los módulos Goldhofer. La ventaja definitiva de este nuevo tipo de vehículo es que los cambios en el sistema de transporte pueden realizarse sin dificultades en cualquier momento. Esto permite una respuesta flexible a las cambiantes exigencias del mercado y reduce el coste total de propiedad a largo plazo.

#### Plataforma rodante para el transporte de vigas de hormigón y elementos de puentes

La plataforma rodante de arrastre "BLADES" plus ha cosechado un gran éxito como portapas para la industria de la energía eólica. Impulsado por el viento, el concepto se ha optimizado y ampliado para su uso en la industria de la construcción en general, por ejemplo para el transporte de vigas de hor-





clientes son importantes, aunque ha destacado el gran volumen de soluciones de transporte para proyectos de energía eólica. Esto es sin duda el resultado del cambio climático y de los ambiciosos objetivos climáticos actuales.

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

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

**Mammoet en la carretera en Texas con una combinación autopropulsada Goldhofer PST/SL.**

El especialista en cargas pesadas Mammoet fue contratado para transportar un total de 7 reactores de refinería desde Houston hasta una planta de etileno a alquilato situada en Pasadena, TX. Los reactores, que habían sido enviados desde España, fueron descargados del buque en el puerto de Houston/TX y cargados en una combinación Goldhofer compuesta por 48 de las líneas de ejes de alta resistencia PST/SL y THP/SL de Goldhofer, de eficacia probada, en una combinación de 4 filas (1+1) de 24 líneas de ejes, cada una con una plataforma giratoria de 300 t. El mayor de los 7 reactores, de más de 440 t de peso y unas dimensiones aproximadas de 200 pies de longitud y 21,2 pies de diámetro, puso a prueba no sólo las habilidades de todo el equipo de transporte, sino también la configuración de los vehículos utilizados.

**Transporte de grandes bobinas de cable**

Llevar la electricidad generada por turbinas fotovoltaicas o eólicas hasta donde se necesita requiere cables, cables muy largos. Con un equipo de más de 100 especialistas,

migón, componentes estructurales o elementos de puentes completos. Para ello, la plataforma rodante de suspensión neumática se utiliza en combinación con una plataforma rodante delantera de 2 ejes con plataforma giratoria. Esta versatilidad garantiza un rápido retorno de la inversión de la plataforma rodante y la hace aún más popular entre los clientes.

**Estable y seguro en el viento con el FTV 850**

El portapalas para palas de turbina extralargas y pesadas está montado sobre una combinación de cuatro ejes autopropulsados PST/SL-E Split (1/2+1/2) ensanchada hasta 4.010 mm. La nueva solución está diseñada para ofrecer la máxima estabilidad y seguridad, incluso en las rutas más difíciles.

**Cuando las cargas son realmente pesadas - "ADDRIVE" 2.0**

El módulo para cargas pesadas, que puede utilizarse como unidad remolcada o autopropulsada, cuenta con una serie de modificaciones, especialmente para transportes muy complejos y ultra pesados. Sus bombas hidráulicas de mayor tamaño y sus ejes motrices adicionales se traducen en una mayor potencia de tracción y velocidades más elevadas. Para una máxima flexibilidad, el software de sincronización específico "ADDRONIC" permite utilizar varios módulos "ADDRIVE" en combinación con módulos THP o PST.

**Bueno, mejor, más profundo - "CargoPlus"**

En el mundo del transporte pesado, unos pocos centímetros de altura total suelen ser decisivos a la hora de planificar la ruta. El neumático de perfil bajo "CargoPlus" es la solución ideal para evitar desvíos. Desarrollado en colaboración con HBI Tires & Wheels, el innovador neumático ofrece un ahorro deci-

sivo en centímetros para la misma carga por eje. Los visitantes podrán convencerse por sí mismos de las ventajas del innovador neumático "CargoPlus" montado en varios de los vehículos Goldhofer expuestos en Bauma.

La respuesta ha sido muy positiva para todos los productos que hemos presentado. Nos demuestra una vez más que ofrecemos a nuestros clientes los productos adecuados y económicamente bien pensados.

**Mov.- ¿Ha habido alguna venta especialmente significativa?**

Para nosotros, todas las compras de nuestros





Energieanlagen Ramonat GmbH realiza rutas de cables por todo el mundo: desde la planificación hasta el desmontaje y la eliminación, pasando por la instalación y el mantenimiento.

Para transportar este tipo de cargas de forma rápida y segura, el experto en cables utiliza principalmente módulos de carga pesada Goldhofer THP/SL-L con puentes de recipiente. No sólo ofrecen una óptima relación peso propio/carga útil y numerosas combinaciones, sino que también prometen una elevada rigidez a la torsión y una capacidad todoterreno excepcional.

Además, es posible utilizar unidades autopropulsadas ("ADDRIVE"), lo que aumenta la flexibilidad operativa con menores costes de inversión.

**Mov.- ¿Hay algún servicio que le distinga y que se le exija por encima de los demás?**  
Apoyamos a nuestros clientes en su éxito empresarial con un paquete de servicios combinado de planificación de procesos de transporte, formación de personal y servicio posventa. Los clientes de Goldhofer no sólo

se benefician de los equipos, sino también de amplios servicios y conocimientos prácticos basados en décadas de experiencia. En resumen: Reciben un importante valor añadido para su empresa y su equipo.

**Mov.- La falta de suministros y la subida de precios es una tónica general en todos los fabricantes. ¿También para vosotros? ¿Se alargan los plazos de entrega?**

Sin duda, la tensa situación actual de los materiales es un reto importante. En general, nos esforzamos por mantener estructuras de precios aceptables y garantizar plazos de entrega confirmados. Además, la enorme demanda actual de nuevos equipos amplía nuestros plazos de entrega.

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

Sí, el costo total de propiedad es un factor extremadamente importante y crítico para la inversión. Después de todo, las nuevas compras deben amortizarse y permanecer en pleno funcionamiento durante un largo período. Por lo tanto, las empresas de transporte pe-

sado prestan mucha atención al TCO cuando realizan inversiones, específicamente: opciones de implementación flexibles para un ROI rápido y un ciclo de vida prolongado gracias a la buena calidad para valores de reventa altos, etc. En conclusión, estas son exactamente algunas de las razones principales por qué se elige el equipo Goldhofer.

**Mov.- Para este 2023, ¿tienen planes que nos puedan anticipar en cuanto a nuevos productos?**

2022 fue un año ferial importante y, sobre todo, exitoso para Goldhofer. Pudimos presentar allí nuestras últimas innovaciones y desarrollos de productos, que fueron muy bien aceptados por el mercado. En 2023 volveremos a estar representados en diversas ferias internacionales y locales, como ConexpoCon en LasVegas/EE.UU..

Los productos que presentamos en bauma22 seguirán siendo sin duda los más destacados en el mercado del transporte en 2023.

**Mov.- ¿Cómo es la relación con vuestro distribuidor Scaitt?**

La relación es muy estrecha y de confianza. Gracias a una muy buena colaboración, SCAITT y Goldhofer pueden trabajar sobre la petición de cada cliente y ofrecer juntos la mejor solución para el cliente.

**Mov.- ¿Qué habéis conseguido con vuestra relación profesional junto Scaitt?**

Tras la exitosa participación del Grupo ITT en I pasada edición Smopyc 2021, SCAITT y Goldhofer hemos estado juntos en diferentes exposiciones durante este año pasado.

Durante este tiempo, ambas empresas hemos visitado a varios clientes en Cataluña para demostrar el nuevo remolque de dirección por fricción Goldhofer, el modelo STEPSTAR junto con un camión Scania. La demostración fue muy bien recibida por los clientes y despertó un gran interés por los productos.



## Próximamente en **Zaragoza**, subasta en España

### Martes, 21 de marzo a las 8:30 am

Camino Azarbe 14, 50800 Zuera, Zaragoza, España



No Usado XCMG 215  
- elección



2015 Wacker Neuson 14504



Komatsu PC60-7  
- elección



2012 Bobcat E50 EM



2022 XCMG GR165  
- elección



2010 Atlas Weyhausen 60



2011 New Holland W190C



2011 Haulotte HTL4017



2012 Genie GTH4013SX  
- elección



Benford 3 Ton



2010 Hamm HD12 VV



2007 Kargo TH25



2011 Genie Z45-25  
- elección

Tenemos una audiencia internacional como ningún otro subastador  
- consigne sus equipos ahora:

Paolo Alecci (ES) +34 618 284 808

Pedro de Pablo (ES) +34 633 729 970

Ernesto Anton (ES) +34 617 735 844

Oficina Tel: +34 876 670 033

+

-

# ESPECIAL BATERÍAS



# ULMA

## ADOLFO SÁNCHEZ, RESPONSABLE DE LOGÍSTICA Y COMPRAS ULMA SERVICIOS DE MANUTENCIÓN

### Mov.- ¿Qué tipo de baterías comercializan, dónde se fabrican y para qué tipo de maquinaria están destinadas?

ULMA Servicios de Mantenimiento ofrece a sus clientes baterías de alta calidad para equipos de mantenimiento, incluyendo baterías de tracción de plomo-ácido y de iones de litio. Nuestras baterías son fabricadas en instalaciones de última generación, por marcas de prestigio en el mercado y están diseñadas específicamente para su uso en una variedad de maquinarias industriales, incluyendo carretillas elevadoras, vehículos industriales eléctricos, equipos de limpieza y almacenamiento, plataformas elevadoras, entre otros. Nos esforzamos por ofrecer baterías de la máxima calidad, que brinden un

rendimiento confiable y eficiente para nuestros clientes.

### Mov.- Ofreciendo varias marcas, ¿cómo sabe el cliente qué elegir y qué diferencia hay entre las marcas que comercializáis?

En ULMA entendemos que el proceso de elección de una batería puede ser complicado para nuestros clientes, especialmente cuando existen varias marcas disponibles en el mercado. Por eso, nuestros asesores comerciales, con años de experiencia en el sector, están capacitados para evaluar las necesidades de cada cliente y recomendar la marca y el modelo más adecuados. ULMA ofrece siempre una solución enfocada en cada cliente y basada en la experiencia, es la mejor forma de garantizar que nuestros clientes elijan de forma correcta.

### Mov.- ¿Estáis teniendo problemas de suministro y de plazos de entrega?

En nuestra empresa, que se dedica a equipar productos nuevos, hemos observado un aumento en los plazos de entrega, especialmente en los equipos de litio. Entendemos que esto se debe a la alta demanda de estos productos, pero no afecta significativamente a nuestros clientes, ya que los plazos de entrega de las máquinas son aún superiores.

### Mov.- ¿Cuáles son, en su opinión, los errores que los usuarios comenten en lo que se refiere a las baterías? ¿mal uso, cargas incompletas, no suficiente mantenimiento o limpieza, etc.?

Los errores más comunes en el uso de baterías incluyen falta de formación y conocimiento, falta de rigor al seguir manuales de uso, y no seguir las recomendaciones básicas de mantenimiento, carga y descarga adecuadas. Por ejemplo, la carga inmediata después de descargar y evitar descargas



profundas a más del 80% de su capacidad, son conocimientos básicos que afectan el rendimiento y la vida útil de la batería. Por eso, ofrecemos información y asesoramiento a nuestros clientes para garantizar el correcto uso de las baterías.

#### **Mov.- ¿Cada cuánto recomiendan cambiar las baterías de las máquinas?**

La batería es un componente crítico para el correcto funcionamiento de la carretilla. Representa aproximadamente el 30% del costo total del equipo, por lo que es importante optimizar su uso. La tecnología de las baterías ha evolucionado significativamente, con ciclos de vida entre 1500-2000 según el fabricante. Sin embargo, la durabilidad depende de la correcta gestión, incluyendo un uso adecuado, mantenimiento regular y la elección del cargador apropiado.

Como expertos en mantenimiento, en ULMA Servicios de Mantenimiento, recomendamos evaluar la necesidad de reemplazo de la batería cuando se observe una disminución en su capacidad de carga y descarga. La vida útil de la batería depende de varios factores, por lo que es importante llevar a cabo un mantenimiento regular y usarla adecuadamente para maximizar su durabilidad. En caso de dudas, nuestro equipo está dispuesto a ayudar en la evaluación y recomendación de reemplazo para garantizar el óptimo rendimiento de su equipo.

#### **Mov.- ¿Tenéis alguna recomendación de mantenimientos preventivos para las baterías?**

El mantenimiento preventivo de las baterías de tracción es crucial para asegurar su correcto funcionamiento y prolongar su vida útil. Para baterías de iones de litio y baterías selladas de plomo ácido, la necesidad de mantenimiento es prácticamente cero, ya que no requieren rellenarse con agua. Sin embargo, las baterías de plomo ácido inundadas deben ser revisadas y rellenadas regularmente. Algunos tipos de batería están diseñados para ofrecer intervalos más largos y se puede usar un sistema de rellenado automático durante la carga.

Es importante mantener un juego de baterías de repuesto en caso de usar baterías de plomo ácido inundadas, ya que pierden carga rápidamente si no se usan. Recargarlas cada varios meses ayuda a evitar niveles de



carga perjudicialmente bajos y garantiza su disponibilidad. Las baterías AGM avanzadas pueden almacenarse hasta 2 años sin necesidad de recarga, y las baterías de iones de litio aún más.

Las baterías de plomo ácido inundadas son potencialmente peligrosas debido a derrames de ácido y liberación de aerosoles ácidos tóxicos. También producen gases explosivos durante la carga, por lo que es crucial contar con un espacio bien ventilado y seguir las prácticas recomendadas. Las baterías de iones de litio y las selladas de plomo ácido no presentan estos riesgos.

Además, invertir en un equipo de sustitución rápida de baterías moderno puede reducir la necesidad de cambiar las baterías con los riesgos que conlleva. Es importante evitar la descarga completa de las baterías de iones de litio debido a las temperaturas extremadamente elevadas que pueden generar en caso de fallo en su control electrónico. No se deben dejar sin supervisión máquinas cuyas baterías de iones de litio estén completamente descargadas.

#### **Mov.- ¿Recicláis baterías?**

En ULMA estamos comprometidos con la protección del medio ambiente a través del reciclaje responsable de baterías. Contamos con acuerdos de colaboración con empresas especializadas en reciclaje, que se encargan de llevar a cabo todo el proceso, desde la recogida hasta el desmontaje y la recuperación de los materiales que componen las baterías. En nuestro país, el reciclaje de baterías de plomo-ácido es muy eficiente, con una tasa de reciclado elevada. Al reciclar baterías, contribuimos a reducir el impacto ambiental negativo que pueden tener las baterías al finalizar su vida útil.

#### **Mov.- ¿Qué os diferencia de la competencia? El precio es un factor decisivo a la hora de la venta de baterías?**

En ULMA nos destacamos de la competencia al ofrecer una amplia variedad de ba-

terías de alta calidad de primeras marcas. Nos esforzamos por ofrecer una relación equilibrada entre calidad y precio, y valoramos tanto la excelencia en productos como el soporte postventa para nuestros clientes. Entendemos que la satisfacción del cliente va más allá del precio y es por eso por lo que nos esforzamos en ofrecer un valor añadido en cada una de nuestras soluciones de baterías.

#### **Mov.- Tecnológicamente, ¿qué veremos en el futuro en el sector de las baterías?**

Cada vez con mayor frecuencia estamos observando cómo la adopción de tecnologías avanzadas como la tecnología de iones de litio está ofreciendo una mayor eficiencia energética, una mayor vida útil y una capacidad de carga más alta en comparación con las tecnologías de baterías de plomo-ácido tradicionales.

Además, también es probable que veamos el surgimiento de nuevas tecnologías como las baterías en estado sólido y el hidrógeno, que podrían revolucionar el sector de las baterías de tracción.

Eso exigirá también que los equipos deban estar preparados para trabajar con estas nuevas tecnologías y que debamos adquirir los conocimientos y habilidades necesarios para realizar un mantenimiento adecuado y eficiente. Esto incluirá la formación en técnicas de diagnóstico avanzadas, la identificación de problemas técnicos y la realización de reparaciones más complejas.

En ULMA creemos que el futuro de las baterías de tracción es muy prometedor y es probable que veamos una gran evolución tecnológica en el sector en los próximos años. Por lo tanto, es importante que los equipos de mantenimiento estén preparados para adaptarse a estos cambios y seguir brindando un servicio de alta calidad a sus clientes.

ULMA Servicios de Mantenimiento  
[www.ulmacarretillas.com](http://www.ulmacarretillas.com)





# CEMA BATERÍAS

## LAURA ROBLES, RESPONSABLE DE MARKETING

### Mov.- ¿Qué tipo de baterías comercializan, donde se fabrican y para qué tipo de maquinaria están destinadas?

Comercializamos baterías para más de 100 aplicaciones, en el caso de la elevación ofrecemos la marca US Battery (EEUU), líder en el sector de la elevación, el golf y la movilidad. Además, contamos con un fuerte stock de baterías Monbat (Europa), uno de los fabricantes más importantes del continente, con una capacidad de producción de más de 5MM de piezas y con una relación calidad precio por encima del sector.

Igualmente, comercializamos Trojan, otra de las marcas de referencia, y en breve llegará a nuestro catálogo baterías de AGM de un fabricante líder canadiense.

### Mov.- Ofreciendo varias marcas, ¿cómo sabe el cliente qué elegir y qué diferencia hay entre las marcas que comercializáis?

Tenemos una red comercial sectorizada, es por ello que para el caso concreto del mercado de la elevación contamos con un equipo especializado que recomienda, dependiendo de las necesidades del cliente, qué marca y qué modelo usar. Esto depende de varios aspectos, por ejemplo, marca y modelo de la máquina, año de fabricación, exigencia necesaria, presupuesto del cliente, etc.

### Mov.- ¿Estáis teniendo problemas de suministro y de plazos de entrega?

Actualmente no, pero en su día tuvimos que

afrontar grandes retos en nuestros almacenes logísticos debido a una fuerte demanda en el sector, pocos trabajadores en fábrica debido al COVID, la subida de precios constante y por supuesto, los graves problemas logísticos. Todo ello nos llevó a sufrir en momentos puntuales, problemas de suministro, lo que hoy está totalmente solventado. Nuestros almacenes están llenos de productos.

### Mov.- ¿Cuáles son, en su opinión, los errores que los usuarios comenten en lo que se refiere a las baterías? ¿mal uso, cargas incompletas, no suficiente mantenimiento o limpieza, etc.?

El principal error que los usuarios de la elevación cometen, es no entender que las baterías son el corazón de la máquina. Es decir, no se puede relacionar la batería de un coche a la de una plataforma elevadora eléctrica. Podríamos decir que son el motor de las máquinas, es por ello que es donde menos debemos escatimar, porque de nada sirve tener una máquina muy limpia y pintada, si las baterías no son buenas o no son de la misma fecha, entre otras cosas.

### Mov.- ¿Cada cuánto recomiendan cambiar las baterías de las máquinas?

No existe una recomendación general, pero lo que sí aconsejamos es que cuando la má-



**CEMA**  
BATERÍAS

INTERNATIONAL BATTERIES COMPANY



quina no empiece a soportar las horas necesarias para el cliente, y siempre que las baterías hayan tenido un buen mantenimiento y revisión y no haya ningún fallo del cargador ni de algún contacto, se sustituyan las baterías. Es importante sustituir packs completos, ya que si se hace escalonadamente, las baterías nuevas sufren mucho debido al desgaste de las usadas.

**Mov.- ¿Tenéis alguna recomendación de mantenimientos preventivos para las baterías?**

Aunque una batería requiere habitualmente poco mantenimiento (ya que no cuenta con demasiada tecnología) sí que es cierto que con cuatro simples consejos podemos alargar su vida bastante:

- Si la batería no va a ser utilizada por un largo período de tiempo, lo idóneo es desconectarla.
- La temperatura exterior influye considerablemente en su rendimiento, por lo que exponer, por ejemplo, la máquina a pleno sol y en las horas puntas de calor no es lo más recomendable, igualmente pasa con el frío.
- Cargar periódicamente la batería es recomendable y sobre todo si se va a hacer un

gran uso de la máquina por un largo período de tiempo.

- Por último, se debe llevar un correcto mantenimiento y limpieza de los bornes de la batería, ya que la suciedad puede provocar un deterioro prolongado que acorte el tiempo estimado de vida. Es habitual que sobre los bornes se formen depósitos salinos, concretamente sulfatos, que impiden un buen contacto cuando se suelta y se vuelve a colocar por cualquier operación.

**Mov.- ¿Qué os diferencia de la competencia? ¿El precio es un factor decisivo a la hora de la venta de baterías?**

En un mercado tan feroz y maduro como la distribución de baterías es difícil diferenciarse. Podríamos decir que tenemos un fuerte stock, casi 80.000 piezas a día de hoy. Trabajamos con un amplio abanico de marcas y podemos hacer pedidos únicos con baterías de diferentes fabricantes, países, continentes... con un plazo de entrega de 24 -48 horas. Por otro lado, podemos personalizar un producto desde 0 (creación de marca, registro, diseño, impresión, dominio, desarrollo de web corporativa, diseño e impresión de catálogos...) en 72 horas.

¡Pero lo que realmente nos diferencia es nuestro carácter! Somos gente cercana, ágiles en la resolución de problemas, huimos de los grandes departamentos, nos encanta el tú a tú y creemos que hoy en día eso es una diferenciación y un valor frente a grandes corporaciones, con departamentos infinitos y problemas que se enquistan eternamente.

**Mov.- ¿Qué cambios habéis realizado en la empresa a nivel comercial, nuevas instalaciones, nueva estrategia, etc.? ¿qué os gustaría destacar?**

Recientemente cambiamos nuestra identidad corporativa y optamos por una renovada imagen que sin duda refleja nuestra idiosincrasia, además, va relacionada con los cambios que está experimentando la empresa a nivel estructural, comercial y digital (contamos con una nueva plataforma B2B donde los clientes pueden hacer sus pedidos rápidamente). Se puede decir que nos hemos profesionalizado bastante en el último año.

Además, pronto nos mudaremos a nuestras nuevas instalaciones. Se trata de uno de los mayores complejos de almacenamiento de baterías a nivel peninsular. En este centro vamos a incorporar un novedoso sistema FIFO que nos dará una mayor agilidad. Todos estos cambios nos permitirán crecer a nivel nacional e internacional, ya que pensamos que la logística es la piedra angular del crecimiento en la distribución de baterías.

**Mov.- Tecnológicamente, ¿qué veremos en el futuro en el sector de las baterías?**

La batería es un sector claramente al alza. Lo que no queda claro todavía es qué tecnología ni que materiales triunfarán en la batería del futuro... Ahora mismo, aunque el litio es el más desarrollado, tenemos constancia que hay hasta 12 nuevos materiales (hidrogeno, grafeno...) que se están probando para saber cuál será el más usado y el que despunte en la batería del futuro. Estamos muy expectantes por saber hacia dónde va el mercado, y estaremos ahí para ofrecer las mejores baterías de sustitución en cualquier caso.

ÚNETE AL PORTAL Nº 1 DE ALQUILER DE MAQUINARIA



Escribenos al  
[rent@equipzilla.com](mailto:rent@equipzilla.com)



Ullámanos al  
91 123 87 50



Visita nuestro web  
[www.equipzilla.com/alquiladores](http://www.equipzilla.com/alquiladores)

Captamos clientes y cerramos el alquiler por ti.



**Equipzilla**



# ECOBAT BATTERY SPAIN

## ÁLVARO BARBA, MANAGING DIRECTOR

### Mov.- ¿Qué tipo de baterías comercializan, donde se fabrican y para qué tipo de maquinaria están destinadas?

Ecobat, distribuye un abanico de baterías y cargadores muy diverso, desde baterías para plataformas elevadoras, maquinaria de limpieza, carretillas, automoción, energía solar, SAI-UPS y diferentes tecnologías de almacenamiento, Plomo abierto, AGM, GEL, Litio.

En todos los segmentos trabajamos con los mejores fabricantes para cada aplicación, apostamos por la calidad y no por los problemas. Para maquinaria de plataformas aéreas, en Ecobat España no hemos centrado en Rolls porque creemos que es la mejor de todas las soluciones que tenemos, por calidad, precio, imagen y exclusividad de producto. Nos hace distintos a los demás.

La fábrica de Rolls, lleva fabricando baterías desde 1935 en una localidad Springhill, Nova Scotia, CANADÁ.

### Mov.- Ofreciendo varias marcas, ¿cómo sabe el cliente qué elegir y qué diferencia hay entre las marcas que comercializáis?

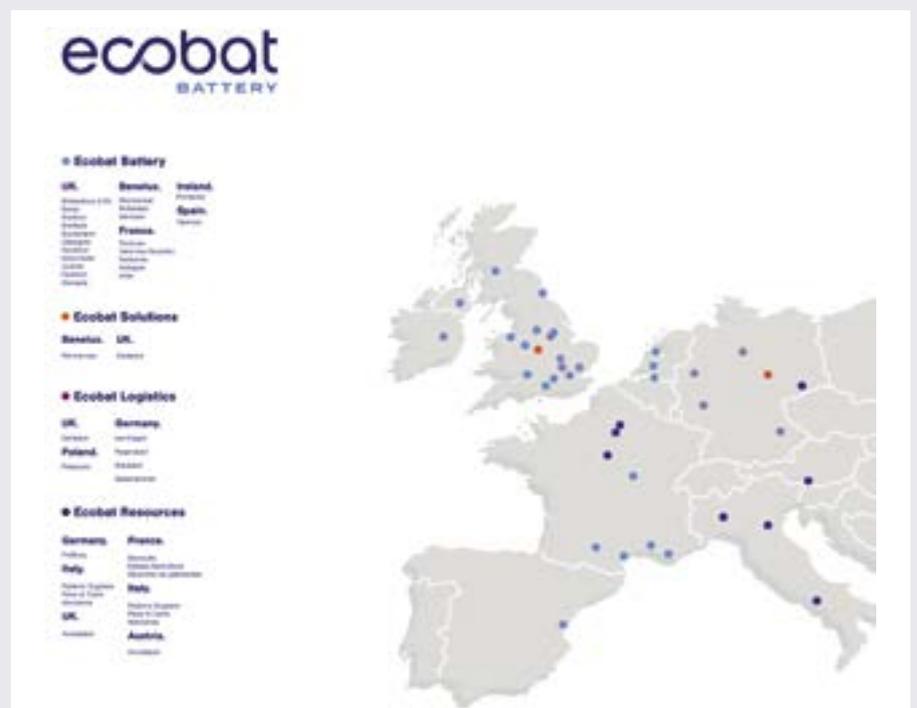
Ecobat es el distribuidor exclusivo de ROLLS para EMEA, y representamos y defendemos esta marca en el mercado. El producto lleva probándose varios años en el mercado español y los clientes que la habéis probado estaréis convencidos que es una buena elección.

### Mov.- ¿Estáis teniendo problemas de suministro y de plazos de entrega?

Hemos tenido problemas de suministro y todavía se siguen arrastrando desde entonces, aunque el flujo de baterías va llegando mes a mes a nuestras instalaciones. Han sido épocas complicadas para todos. Fabricantes, distribuidores y usuarios.

### Mov.- ¿Cuáles son, en su opinión, los errores que los usuarios comenten en lo que se refiere a las baterías? ¿mal uso, cargas incompletas, no suficiente mantenimiento o limpieza, etc.?

Principal problema es el mantenimiento, por eso cada vez más se usan baterías tipo AGM o GEL e incluso ya litio. Baterías todas





ellas sin mantenimiento para evitar estos problemas. Además, estas baterías al no tener mantenimiento el ahorro en costes de mantenimiento es notable. En los alquileres de larga temporada son muy aconsejadas para evitar estos problemas con el usuario final.

#### **Mov.- ¿Cada cuánto recomiendan cambiar las baterías de las máquinas?**

Todo depende del alquiler que hagas y la autonomía que quieres que tengan tus clientes. Una batería bien mantenida dura alrededor de 800 ciclos, que serían unos 800 días de alquiler, aproximadamente. Esto viene a ser 5 años aproximadamente.

#### **Mov.- ¿Tenéis alguna recomendación de mantenimientos preventivos para las baterías?**

La regla de oro es cargar las baterías siempre después de cada uso y almacenar las máquinas cargadas.

Rellenar de agua destilada siempre después de la carga, o hasta cubrir las placas antes de la carga.

Veo que solo hablamos de las baterías, y el cargador es otra parte igual o más importante al que no prestamos atención. Un cargador mal calibrado, puede destrozarse unas baterías nuevas en cosa de semanas. Es importante chequear las tensiones de carga de los cargadores, por poner una comparativa, sería como controlar la presión de los circuitos hidráulicos, si nos pasamos de presión o nos quedamos cortos, tiene efectos distintos y ambos perjudiciales.

Si usted quiere recibir más información sobre cómo mantener y cuidar una batería, no dude en escribirnos a [informacion@ecobat.com](mailto:informacion@ecobat.com)

#### **Mov.- ¿Recicláis baterías?**

Sí, Ecobat es el mayor reciclador de baterías del mundo. Poseemos 16 plantas de reciclaje de baterías de plomo y de litio, repartidas por EEUU, África y Europa. Esto nos hace ser el mayor productor de plomo en el mundo, produciendo de esta manera el 20% del plomo a nivel mundial. Todo el plomo que producimos viene de baterías usadas, haciendo

así una empresa global y comprometida con el medioambiente 100%.

#### **Mov.- ¿Qué os diferencia de la competencia? ¿El precio es un factor decisivo a la hora de la venta de baterías?**

Asesoramiento, confianza, servicio.

El precio siempre es decisivo a la hora de comprar, pero la calidad del producto en el mundo del alquiler cobra más importancia.

#### **Mov.- ¿Qué cambios habéis realizado en la empresa a nivel comercial, nuevas instalaciones, nueva estrategia, etc.? ¿qué os gustaría destacar?**

En 2020 empecé solo, pero de la mano de Ecobat UK el proyecto de Ecobat España. Justo empezamos en plena pandemia, momentos difíciles. En apenas 3 años ya estamos consolidados en el mercado y en una buena posición, ya somos 13 empleados y este año se incorporarán al menos 3 personas más para cubrir área comercial y administración. Este año también nos mudamos a unas nuevas instalaciones de 3500 metros cuadrados donde además de distri-

buir baterías, ayudaremos a la división de Ecobat Logistics a recoger baterías usadas de litio.

La diversificación en productos, la apuesta por nuevas tecnologías y la presencia en nuevos mercados unida de la fuerza, experiencia y trabajo en grupo del resto de las unidades de negocio en Europa, (Francia, Holanda, Italia, Alemania, Países Bajos, UK.) nos hace cada día avanzar más y consolidarnos como líderes en la distribución, recolección, reciclado de baterías y producción de plomo y otras materias primas.

#### **Mov.- Tecnológicamente, ¿qué veremos en el futuro en el sector de las baterías?**

En el sector de plataformas, el plomo sigue siendo una tecnología firme ya que por su peso y precio la hacen más atractiva, dentro del plomo la tecnología e PLOMO AGM sin mantenimiento será en breves la nueva opción para todos. Pero cada día el litio coje más protagonismo en cada aplicación. Ecobat ya cuenta con soluciones en litio para el mercado de tracción y elevación.



**Rolls**  
BATTERY ENGINEERING



# RB<sup>c</sup> COMPONENTES



RB052007.DIS - EVL16A-A



RB052007.US - L16 XC2



RB052007.TR - L16G-AC

AGM

US

TR

# RB COMPONENTES

## JOSÉ MANUEL BERNAD, DIRECTOR RB COMPONENTES

### Mov.- ¿Qué tipo de baterías comercializan, donde se fabrican y para qué tipo de maquinaria están destinadas?

RB distribuye las dos marcas más importantes de baterías Deep Cycle a nivel mundial y que también son las más utilizadas en el sector de las Plataformas Elevadoras, las marcas son US Batteries y TROJAN, ambas son baterías de plomo ácido de 6, 8 y 12 v las dos son de calidad premium.

Para la marca US Batteries somos los distribuidores master en toda la península Ibérica, en paralelo también tenemos cuenta directa con TROJAN y en ambas marcas tenemos mucho dinero invertido y un gran stock en RB. También comercializamos una gama económica bajo nuestra marca FOREST con una relación calidad precio inmejorable y como complemento a estas tres marcas de baterías de plomo/ácido, tenemos la gama completa para plataformas elevadoras de baterías de AGM en nuestra marca AGM Series y en los mismos rangos que las anteriores en 6, 8 y 12v. Estas baterías tienen una aceptación espectacular ya que no tienen mantenimiento, os las recomiendo.

Sobre donde están situadas las fábricas, tanto US Batteries como Trojan y FOREST tienen sus fábricas en América, nuestras baterías AGM Series se corresponden a una fábrica de Canadá que tiene factorías tanto

allí en Canadá como en Asia. Cada una de las cuatro marcas son una buena inversión que rentabilizará vuestras máquinas y su rendimiento.

Respecto al destino de nuestras baterías como sabéis nuestro sector principal son las plataformas elevadoras, eso sí, vendemos en infinidad de sectores y aplicaciones diferentes como coches de golf, máquinas fregadoras, algunas instalaciones de tipo solar, barcos, etc. El abanico de posibilidades con el plomo ácido ya era muy extensa, pero con la

llegada de nuestras baterías de AGM se ha ampliado mucho más.

### Mov.- Ofreciendo varias marcas, ¿cómo sabe el cliente qué elegir y qué diferencia hay entre las marcas que comercializáis?

Te aseguro que los clientes lo tienen claro. Este ya es un sector maduro y los clientes saben lo que compran, en las baterías como en todo a veces se paga la marca y lo que pagas por ella puede valer la pena, en las baterías si pagas más tendrás más ciclos si has instalado correctamente y mantenido bien esas

# RB<sup>c</sup> COMPONENTES



RB052006.DIS - EVGCA-A

AGM



RB052006.US - US 2000 XC2

US



RB052006.TR - T105

TR



baterías. ¿A la hora de elegir?, si has de cambiar sólo una batería, pon siempre de la marca que tienes en la máquina, ¿qué tienes que cambiar las cuatro? Entonces puedes pararte a pensar y estudiar tu inversión, cada marca tiene su valor, sus ciclos y sus prestaciones.

**Mov.- ¿Estáis teniendo problemas de suministro y de plazos de entrega?**

La verdad es que hoy por hoy si no se vuelve a estropear, la situación del suministro de baterías ya ha vuelto a la normalidad, me explico, una marca puede tener mejor plazo de entrega, peor... pero ya hace algunos meses que sabes cuando vas a recibir tus contenedores. Antes básicamente era una lotería ya sea por la escasez de materias primas, por la escasez de contenedores, por las escasez de transporte, etc. En fin...

**Mov.- ¿Cuáles son, en su opinión, los errores que los usuarios comenten en lo que se refiere a las baterías? ¿mal uso, cargas incompletas, no suficiente mantenimiento o limpieza, etc.?**

Bajo mi punto de vista nuestro sector ya es maduro, antes a cualquiera se le daba una caja de herramientas y una furgoneta y se le mandaba a arreglar máquinas. Hace ya mucho tiempo que el sector cambió y vuestros técnicos ya son verdaderos especialistas en plataformas que arreglan las máquinas enfocados hacia la seguridad y mediante un mantenimiento adecuado. Con esto quiero decir que en la mayor parte de vuestras empresas sabéis cambiar e instalar perfectamente un juego de baterías verificando las series y el correcto funcionamiento del cargador. Dicho esto, la presión y las prisas para los técnicos (cuando surgen) o la distancia hasta las máquinas entre otras cosas, no ayudan a mantener las máquinas en perfecto estado aunque se tenga capacidad y formación. Sobre el resto, el mal uso siempre está ahí, hay que tenerlo en cuenta, las cargas incompletas en las obras con generadores están al orden del día, el mantenimiento o la limpieza insuficientes, pues lo dicho, a veces las prisas a veces la distancia hasta las máquinas.

**Mov.- ¿Cada cuánto recomiendan cambiar las baterías de las máquinas?**

Básicamente recomiendo cambiarlas cuando disminuye el rendimiento no antes ni después. Sólo se trata de usar la lógica, quizás un juego de baterías para un cliente que la usa 1 hora al día no necesita que estén al 100% pero claro, para gremios que trabajan todas las horas que pueden o que trabajan por producción de montaje. Estos necesitan una máquina a pleno rendimiento, es obvio.

Por otra parte, mi recomendación y os voy a explicar porque es, que cuando falle una batería se cambien las cuatro, pues si sólo cambias una, el rendimiento de la batería nueva va a estar limitado, ¿qué ocurre con las baterías que cambias y que no están rotas?, mi recomendación es que se trabaje para recuperarlas con descargadores y/o aditivos y que se usen en la siguiente reparación.



**Mov.- ¿Tenéis alguna recomendación de mantenimientos preventivos para las baterías?**

Sobre esto hay mucho escrito y todo el mundo lo sabe, revisar el nivel de electrolito, estado de las series, estado del cargador, etc. En fin los de siempre, ¿qué tenéis la máquina en una situación muy adversa o alejada y el mantenimiento no se puede realizar bien?, entonces os recomiendo que instaléis baterías de AGM, en RB contamos con una largo stock de nuestra marca AGM Series a vuestra disposición.

**Mov.- ¿Recicláis baterías?**

Sí por supuesto, hay que gestionar los residuos y además es una forma de recuperar el coste de las baterías. Yo creo que la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente es trabajo de todos, de RB también y somos conscientes.

**Mov.- ¿Qué os diferencia de la competencia? ¿El precio es un factor decisivo a la hora de la venta de baterías?**

Lo cierto es que al final las marcas y los modelos de baterías son las mismas para todos. Como he comentado al principio, puedes ser distribuidor master para una marca como nosotros lo somos para US Batteries, pero puede aparecer otra empresa que también las comercialice, ¿de dónde las saca? Puede comprarlas a otro distribuidor master en otro país o incluso te las pueden comprar a ti mismo pero se ponen enfrente y te hacen la competencia.... En fin, los caminos son insospechados, ¿sobre el precio? sí claro, cuenta para todo, sí que es importante pero cuidado no sólo el precio es lo único, también está el stock, la seriedad y fiabilidad en las entregas, la experiencia del comercializador, etc.

**Mov.- ¿Qué cambios habéis realizado en la empresa a nivel comercial, nuevas instalaciones, nueva estrategia, etc.? ¿Qué os gustaría destacar?**

Hemos ampliado nuestro equipo comercial internacional con Simona, ya que hemos empezado a trabajar en Rumanía (país al que muy gustosamente actualmente también enviamos baterías). Con esto queremos ampliar igual que ya hemos hecho en otros países nuestra red comercial de forma presencial y dar un servicio profesional a los clientes in situ. Poco a poco os iremos actualizando nuestros planes de expansión que son varios y de diversa índole.

Sobre nuestras instalaciones comentaros que hemos comprado una nave de 1000 metros contigua a la actual y en la cual hemos instalado nuestro nuevo laboratorio de producción. El cambio va a ser mejor porque hasta hace pocos meses trabajábamos en un laboratorio de 200 metros. Con esta ampliación vamos a aumentar nuestra capacidad productiva y cubrimos un crecimiento similar al que venimos registrando para unos cuantos años, con esta nueva nave de 1000 metros cubrimos una superficie total de 4500 metros. En breves espero mostraros mediante un artículo las nuevas instalaciones y sus mejoras.

Sobre la estrategia es simple, seguir como hasta ahora e innovar todo lo que nos dé de sí nuestra capacidad y nuestro tiempo.

**Mov.- Tecnológicamente, ¿qué veremos en el futuro en el sector de las baterías?**

A corto plazo yo cruzo los dedos para que el abastecimiento de baterías no se vuelva a estropear. Como yo ya me creo todo, no lo descarto, pero pienso que el suministro será estable. A medio y sobre todo a largo plazo, el sector de las baterías se resume sólo en una palabra LITIO, no es que el resto de tecnologías vayan a desaparecer pero si que van a ser desplazadas el escollo básico que es el precio. Para el resto, las baterías de Litio sólo tienen virtudes, veremos porque como he dicho arriba, yo hoy por hoy con todo lo que nos ha tocado vivir, me creo cualquier cosa.



# TAB BATTERIES

**JORGE ACEBAL CEBALLOS,  
DIRECTOR COMERCIAL TRACCIÓN**

**Mov.- ¿Qué tipo de baterías comercializan, donde se fabrican y para qué tipo de maquinaria están destinadas?**

TAB Batteries es una empresa especialista en fabricación de baterías cuya actividad comenzó hace 350 años. Nuestras baterías, fabricadas en Eslovenia, van dirigidas a una amplia gama de vehículos que incluye turismos, motos, vehículos pesados, vehículos agrícolas y barcos, así como aplicaciones solares, industriales o de semitracción.

**Mov.- Ofreciendo varias marcas, ¿cómo sabe el cliente qué elegir y qué diferencia hay entre las marcas que comercializáis?**

Más que marcas, lo que ofrecemos son diferentes tecnologías, y somos nosotros, desde TAB Spain quienes identificamos las mejores soluciones y alternativas a las necesidades de cada cliente.

**Mov.- ¿Estáis teniendo problemas de suministro y de plazos de entrega?**

A día de hoy los plazos que estamos teniendo de suministro desde las diferentes fábricas de nuestro grupo son bastante correctos.

**Mov.- ¿Cuáles son, en su opinión, los errores que los usuarios comenten en lo que se refiere a las baterías? ¿mal uso, cargas incompletas, no suficiente mantenimiento o limpieza, etc.?**

En la división de las baterías industriales, uno de los problemas principales es la falta de mantenimiento de los equipos que suelen ser bastante costosos. Su mal uso y las cargas incompletas o cargas de refresco también son condicionantes para que los equipos de baterías vean disminuidos tanto su vida útil como su rendimiento.

**Mov.- ¿Cada cuánto recomiendan cambiar las baterías de las máquinas?**

A diferencia de otros componentes, no hay una fecha concreta para el cambio de las baterías. Este depende mucho del uso de las mismas y del cuidado que se tenga de los equipos.

**Mov.- ¿Tenéis alguna recomendación de mantenimientos preventivos para las baterías?**

Desde TAB siempre hemos abogado por incluir mantenimientos preventivos de las baterías realizados por técnicos expertos en las mismas. Estos mantenimientos procuran alargar lo máximo posible el correcto funcionamiento de las baterías, proporcionando a su vez un ahorro para el cliente.





**Mov.- ¿Reciclaís baterías?**

Sí, TAB Batteries dispone de una planta de reciclaje en Eslovenia donde, a día de hoy, es capaz de reciclar más del 95% de los componentes de una batería. El grupo empresarial ha sido uno de los pioneros en potenciar el círculo de la vida de las baterías.

**Mov.- ¿Qué os diferencia de la competencia? ¿El precio es un factor decisivo a la hora de la venta de baterías?**

Concretamente el precio. Desde TAB Batteries consideramos que el precio no debería ser un elemento diferenciador. Somos conscientes de que el precio juega su papel dentro de la distribución de baterías, pero desde hace tiempo damos más valor a factores como la calidad, la atención personalizada, la profesionalidad a la hora de asesorar a un cliente, el servicio o la disponibilidad. Actualmente, somos la marca con más stock en sus instalaciones centrales en la península, lo que nos permite atender la gran mayoría de solicitudes que el mercado demanda.

**Mov.- ¿Qué cambios habéis realizado en la empresa a nivel comercial, nuevas instalaciones, nueva estrategia, etc.? ¿Qué os gustaría destacar?**

Este año hemos abierto la delegación de Coruña y estamos a punto de inaugurar la de Sevilla, que se unen a la delegación de Madrid y de Barcelona. Se trata de una apuesta muy firme de acercar nuestros servicios al cliente para poder ser mucho más efectivos y resolutivos, así como solucionar los diferentes problemas que puedan tener en el día a



día. Además, todas las delegaciones disponen de material para poder realizar una entrega de material de forma mucho más eficiente.

**Mov.- Tecnológicamente, ¿qué veremos en el futuro en el sector de las baterías?**

Pensamos que la tecnología del Litio no será ni la única, ni la última en aparecer. Se ha abierto un abanico muy importante a la hora de utilizar nuevos componentes para la fabricación de acumuladores, los cuales ofrecerán seguramente mucha más eficiencia y rendimiento a las diferentes aplicaciones.

# 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](#) [@](#)

+34 938 498 388

info@transgruas.com

www.transgruas.com

INNOVACIÓN • VERSATILIDAD • EFICIENCIA

CONTROL DE LA SEGURIDAD • PRECISIÓN



# VERTIMAC

## HELENA EVRARD

### Mov.- ¿Qué tipo de baterías comercializan y para qué tipo de maquinaria?

Actualmente disponemos de baterías marca US Battery. También podemos ofrecer las marcas Dyno y Discover (AGM). El 100% de nuestros clientes trabajan con plataformas elevadoras, y los modelos de baterías que ofrecemos son para este tipo de maquinaria, pero también pueden usarse en el sector de la energía renovable, vehículos de golf, etc.

### Mov.- Ofreciendo varias marcas, ¿cómo sabe el cliente qué elegir y qué diferencia hay entre las marcas que comercializáis?

Tiene que tener en cuenta el voltaje, medida y también el tipo de bornes en su batería actual.

### Mov.- ¿Estáis teniendo problemas de suministro y de plazos de entrega?

Respeto al plazo de entrega ya no tenemos los problemas que había hace unos meses, y además suponemos que todo se va a normalizar después del verano.

### Mov.- ¿Cuáles son, en su opinión, los errores que los usuarios comenten en lo que se refiere a las baterías? ¿mal uso, cargas incompletas, no suficiente mantenimiento o limpieza, etc.?

No añaden agua, dejan las baterías fuera con el frío, etc.

### Mov.- ¿Cada cuánto recomiendan cambiar las baterías de las máquinas?

Con un uso normal y respetando los ciclos de carga, una batería de plomo / ácido puede tener una vida útil de 3-4 años. En cuanto a las baterías AGM, sin mantenimiento necesario, esta puede ser de 5 años.

### Mov.- ¿Tenéis alguna recomendación de mantenimientos preventivos para las baterías?

Un buen mantenimiento ayuda a prolongar la vida útil de la batería, esto es respetar los ciclos de carga de las baterías, utilizar la misma marca para cada equipo, utilizar bate-





rias con la misma vida en un mismo equipo, comprobar el nivel de agua en baterías de ácido / plomo. En cuanto a las baterías de gel (AGM) no necesitan mantenimiento.



**Mov.- ¿Recicláis baterías?**  
No reacondicionamos baterías.

**Mov.- ¿Qué os diferencia de la competencia? ¿El precio es un factor decisivo a la hora de la venta de baterías?**

En estos momentos lo que nos diferencia es la disponibilidad sobre todo, teniendo en

cuenta la situación global. No obstante, estamos notando que se va normalizando poco a poco.

**Mov.- Tecnológicamente, ¿qué veremos en el futuro en el sector de las baterías?**

Veremos más Litio, AGM, hidrógeno.



solo con un click  
estabilización  
automática



THE FUTURE IS NOW





# TVH IBÉRICA

## JAVIER GONZÁLEZ, GENERAL SALES MANAGER EN TVH IBERICA

### Mov.- ¿Qué tipo de baterías comercializan y para qué tipo de maquinaria?

En TVH tenemos desde pequeñas pilas alcalinas, hasta grandes baterías de tracción de cofre, además de las baterías monoblock para las más diversas aplicaciones.

Las baterías de tracción que suministramos son adecuadas para carretillas, plataformas, máquinas de limpieza, carros de golf, etc.

Disponemos de varias tecnologías como AGM, GEL, Líquidas y Litio.

### Mov.- Ofreciendo varias marcas, ¿cómo sabe el cliente qué elegir y qué diferencia hay entre las marcas que comercializáis?

En TVH deseamos dar al cliente la posibilidad de elegir; por ello tenemos en gama marcas de prestigio y otras marcas económicas. En cargadores de batería tenemos nuestra propia marca Energic Plus que ofrece un rango de productos muy completo y fiable.

### Mov.- ¿Estáis teniendo problemas de suministro y de plazos de entrega?

Hemos tenido problemas de plazos de entrega. Ahora la situación está normalizada y atendemos un alto porcentaje de órdenes con disponibilidad inmediata.

### Mov.- ¿Cuáles son, en su opinión, los errores que los usuarios comenten en lo que se refiere a las baterías? ¿mal uso, cargas incompletas, no suficiente mantenimiento o limpieza, etc.?

Las cargas incompletas y el uso de cargadores inadecuados, sumado a un mantenimiento deficiente o inexistente, acortan su vida útil considerablemente.

Los usuarios de baterías, especialmente las líquidas, no contemplan programas de mantenimiento, chequeo de capacidad y regeneración, consecuentemente la batería deja de dar su plena carga prematuramente.

### Mov.- ¿Cada cuánto recomiendan cambiar las baterías de las máquinas?

La vida útil de una batería depende, en primer lugar, de la vida útil diseñada por el fabricante, y especialmente de los cuidados que recibe. También depende de los componentes o química utilizada en la producción de las baterías, éstas pueden tener una vida útil u otra. Así pues, en una situación ideal, las baterías se sustituyen cuando alcanzan el ciclo de vida determinado por su tecnología/fabricante.

En el siguiente gráfico se puede ver que TVH dispone de una amplia gama de tecnologías de baterías con diferentes vidas útiles. Dependiendo de la aplicación, el cliente puede elegir la batería que mejor se adapte a ella.

### Mov.- ¿Tenéis alguna recomendación de mantenimientos preventivos para las baterías?

Hemos creado una lista de control que compartimos con nuestros clientes. Puede consultarla haciendo clic en este enlace: [https://media.tvh.com/content/pdf/brochures/parts/parts/15/Checklist\\_EnergicPlus\\_LEAF\\_ES\\_08-2019.pdf](https://media.tvh.com/content/pdf/brochures/parts/parts/15/Checklist_EnergicPlus_LEAF_ES_08-2019.pdf)

En resumen, podríamos decir que el control del nivel de electrolito, realizar cargas de equalización, mantener la batería limpia y libre de corrosión. Y esto realizado siempre con el equipamiento de mantenimiento y vestuario de protección adecuado para el operario.

### Mov.- ¿Recicláis baterías?

Por la distancia, en la actualidad no es posible ofrecer el servicio de reciclaje a nuestros clientes de Ibérica.

Sin embargo, hay muchos recicladores locales de metales viejos que estarían encantados de ayudar a nuestros clientes con un servicio de recogida de baterías viejas.

### Mov.- ¿Qué os diferencia de la competencia? ¿El precio es un factor decisivo a la hora de la venta de baterías?

En baterías competimos en igualdad de condiciones que otros proveedores. Lo que nos



diferencia es el “paquete todo en uno” que ofrecemos como proveedor. No sólo la oferta de cargadores y productos de mantenimiento y regeneración, sino también otras familias de productos necesarias para la reparación de las máquinas de nuestros clientes. En nuestra opinión el precio si bien es importante, no es definitivo en el momento de realizar la compra.

**Mov.- ¿Qué cambios habéis realizado en la empresa a nivel comercial, nuevas instalaciones, nueva estrategia, etc. que os gustaría destacar?**

La adquisición en 2021 del especialista Battery Supplies ha permitido incorporar el valor de años de experiencia al conocimiento ya existente de TVH. Este mes finalmente integramos a Battery Supplies en la estructura de TVH. así como a su personal que aportará su profesionalidad y experiencia en baterías a nuestros actuales equipos. Actualmente estamos en un proceso de integración de sistemas y posteriormente se pondrá en marcha una nueva estrategia comercial.

**Mov.- Tecnológicamente, ¿qué veremos en el futuro en el sector de las baterías?**

Probablemente se extenderán nuevas tecnologías que en la actualidad están en desarrollo como pilas de hidrógeno.



# 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

# ESPECIAL PLATAFORMAS DE GRAN ALTURA



# AHERN IBÉRICA

## AHERN IBÉRICA, ENRIQUE GARCÍA, DIRECTOR

### Mov.- ¿Con qué modelos de más de 40 m contáis en este momento?

Snorkel 2100SJ Plataforma de brazo telescópico.

Snorkel TB126J Plataforma de brazo telescópico.

### Mov.- ¿Cuál es su altura de trabajo, alcance y radio de trabajo de vuestros modelos altos?

#### 2100SJ

Altura de trabajo máximo: 66.0m  
Alcance horizontal máximo: 35.1m  
Radio de trabajo: 35.1m

#### TB126J

Altura de trabajo máximo: 40.4m  
Alcance horizontal máximo: 19.2m  
Radio de trabajo: 19.2m

### Mov.- ¿Qué características hacen de vuestra máquina un equipo que destaque de la competencia? ¿Qué dispositivos incluye que la hagan única?

El modelo Snorkel 2100SJ es la plataforma elevadora de brazo más grande del mundo. Cuenta con 5 modos diferentes de dirección, giro continuo de 360 grados y una capacidad en cesta de 454kg (restringida) y 349kg (sin restringir). Dos paneles de control en la plataforma permiten una operación precisa y segura y la tracción total 4x4 proporciona unas prestaciones todo terreno insuperables.

El modelo Snorkel TB126J también proporciona unas prestaciones todo terreno superiores además de un excelente diagrama de

trabajo y punto de articulación. Ofrece una capacidad de carga máxima de 227kg en una cesta de dimensiones 2,44m x 0,91m.

### Mov.- ¿Qué tipo de motor lleva? ¿Hay varias opciones de motorización?

El modelo 2100SJ cuenta con un motor diésel Kubota Tier 4 Final/ EU Stage V V3800 115CV.

El modelo TB126J monta un motor diésel Kubota Tier IV Final V2403 65CV.

### Mov.- ¿En cuánto tiempo llega a su máxima altura?

2100SJ: 8 minutos  
TB126J: 3.5 minutos

### Mov.- En este último año, ¿habéis presentado alguna novedad en gran altura o habéis introducido alguna novedad dentro de los modelos con los que contáis que haya mejorado de alguna manera los productos?

El modelo 2100SJ es una máquina completamente nueva con las siguientes características adicionales:

- Segundo panel de control en cesta.



- Cinco modos de dirección para una maniobrabilidad insuperable.
- Joystick completamente proporcional con tecnología háptica.
- Sistemas de bajada de emergencia por triplicado con análisis continuo.

### Mov.- ¿Para qué trabajos son idóneas estas máquinas? ¿Qué tipo de empresa debe considerar adquirir este tipo de maquinaria?

Ambos modelos, el TB126J y el 2100SJ, son ideales para trabajos que requieren un alcance horizontal superior, tanto en labores de construcción como de mantenimiento de instalaciones e infraestructuras. El modelo 2100SJ se adapta perfectamente a aque-





Los trabajos donde el uso de otros medios se complica por la falta de espacio o dificultad para moverse por el lugar de trabajo.

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

La marca Snorkel es sinónimo de bajo coste total de producto y alta rentabilidad. Estas plataformas son un exponente más de nuestra filosofía.

**Mov.- ¿Qué plazo de entrega estáis dando?**

Actualmente, y debido al contexto mundial que tenemos, el plazo de entrega ha sufrido un incremento indeseado que esperamos subsanar pronto.

**Mov.- ¿Seguís sufriendo la falta de suministro de materiales?**

La situación con la cadena de suministro va mejorando y estamos trabajando duro en ello para recuperar la estabilidad deseada.

**Mov.- La subida de precios es el pan nuestro de cada día en maquinaria, ¿vosotros habéis incrementado mucho los precios? ¿Qué porcentaje con respecto al año pasado?**

Nuestros precios se han adaptado a la situación actual en que vivimos. Hemos hecho grandes esfuerzos para que su repercusión fuera mínima en nuestros clientes.

**Mov.- ¿Crees que son máquinas que se alquilan a mejor precio?**

El modelo 2100SJ es único en la industria con lo que ofrece una muy buena relación con el precio de alquiler.

**Mov.- ¿Se necesita un operario específico para este tipo de máquinas? ¿Qué tipo de formación tiene que tener?**

La formación del operario es fundamental. Por eso, nosotros enfatizamos mucho en que todos los operarios de cualquier plataforma elevadora estén formados. Con una buena formación y sentido común, se evitarían la mayoría de los accidentes que ocurren hoy en día.

**Mov.- El servicio post venta es esencial en este tipo de equipos. ¿con cuántos puntos de servicio contáis en España? ¿Y respecto a los repuestos?**

Contamos con una red de servicio técnico que puede dar servicio en cualquier punto de la península y las islas. Nuestro personal propio viaja también por todo el territorio español y portugués para atender cualquier requerimiento adicional que el cliente necesite. Tenemos un stock de piezas considerable en nuestras instalaciones de Madrid, desde el

que atendemos todas las peticiones de nuestros clientes en un tiempo récord.

**Mov.- En vuestra opinión, ¿estos equipos de gran altura llegarán a ser sólo eléctricos en un futuro cercano?**

Sin duda el futuro de la industria de la plataforma está ligado a la evolución hacia un futuro más sostenible. Se están desarrollando varias tecnologías limpias para la propulsión de nuestras máquinas que veremos como llegan al mercado en los próximos años.





# PALFINGER IBÉRICA

## DANIEL PRIETO, DIRECTOR COMERCIAL

### Mov.- ¿Con qué modelos de más de 40 m contáis en este momento?

Actualmente en PALFINGER contamos con cinco modelos de más de 40 m. En la clase Jumbo tenemos las P 480, P 570, P 640, P 750 y en clase Top la P 900 el modelo de mayor altura.

### Mov.- ¿Cuál es su altura de trabajo, alcance y radio de trabajo de vuestros modelos altos?

P 480 altura máx. de trabajo 48 m y alcance máx. 32,3 m

P 570 altura máx. de trabajo 57 m y alcance máx. 41 m

P 640 altura máx de trabajo 64 m y alcance máx. 40,5 m

P 750 altura máx. de trabajo 75 m y alcance máx. 39 m

P 900 altura máx. de trabajo 90 m y alcance máx. 32,3 m

### Mov.- ¿Qué características hacen de vuestra máquina un equipo que destaque de la competencia? ¿Qué dispositivos incluye que la hagan única?

Los modelos de la Clase Jumbo se caracterizan por su alto grado de versatilidad combinado con un rendimiento excelente. Con estructuras de perfil especiales y materiales ligeros, el diseño garantiza que esta serie tenga un bajo peso neto, lo cual permite transportar en el vehículo más herramientas, accesorios de trabajo y material. El característico JIB en X permite alcanzar fácilmente incluso los lugares de trabajo de difícil acceso. La cesta de trabajo con un giro de 2 x 900 grados favorece la versatilidad. Este dispositi-

vo de giro de la cesta permite utilizar toda la anchura de la cesta, de 3,88 m, en la parte posterior de los edificios.

En la Clase Top una de la característica excepcional es el elemento telescópico del brazo inferior vertical, que proporciona un grado de estabilidad extremadamente alto. PALFINGER ofrece a sus clientes una altura de trabajo de 90 m en un camión estándar con mucho espacio de almacenamiento. Un segundo puesto de control de diseño ergonómico forma parte del equipamiento estándar. Ofrece una visión óptima del sistema del brazo.

### Mov.- ¿Qué tipo de motor lleva? ¿Hay varias opciones de motorización?

Motores diésel y con accionamiento eléctrico disponibles como opcional en algunos modelos. Para las plataformas más grandes, solo vale la pena considerar las soluciones híbridas en este momento porque el consumo de energía es demasiado alto y la capacidad de la batería es demasiado baja.

### Mov.- ¿En cuánto tiempo llega a su máxima altura?

- P900 Antebrazo totalmente erguido completo 120 seg +/- 2 seg.
- P750 Antebrazo totalmente erguido completo 120 seg.
- P640 Antebrazo completamente erguido completo 85 seg.
- P570 Antebrazo completamente erguido completo 65 seg + 5 seg.
- P480 Antebrazo completamente erguido completo 55 seg +/- 2 seg.

### Mov.- En este último año, ¿habéis presentado alguna novedad en gran altura o habéis introducido alguna novedad dentro de los modelos con los que contáis que haya mejorado de alguna manera los productos?

En Bauma 2022, la compañía presentó una gama de aplicaciones que permiten trabajar sin emisiones en lugares sensibles al ruido gracias a los beneficios de la electrificación.





Los primeros prototipos de paquetes de baterías eDRIVE móviles y reequipables demuestran la flexibilidad de la electrificación: permiten una conversión rápida y sencilla a un funcionamiento sin emisiones. Gracias al funcionamiento con batería, estas máquinas pueden trabajar incluso en lugares sin suministro eléctrico a la misma velocidad que en modo diésel.

Palfinger presentó así varios escenarios posibles para todos los operadores con una solución eléctrica en los modelos de clase Low Smart, Smart, Light, Premium y Jumbo NX.

Los accionamientos eléctricos ya integrados en los vehículos están disponibles para el P 370 KSE, que une un motor diésel con un accionamiento eléctrico. Esto combina la vida útil de un motor diésel con ahorros significativos de combustible y costos operativos más bajos.

**Mov.- ¿Para qué trabajos son idóneas estas máquinas? ¿Qué tipo de empresa debe considerar adquirir este tipo de maquinaria?**

Principalmente las plataformas de gran altura son usadas para mantenimientos eólicos, en la industria y para fachadas de edificios altos. Sus principales clientes son los alquiladores de maquinaria, propietarios de parques eólicos y reparadores de palas.

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

Son operaciones complejas y ajustadas por el alto importe de los equipos, pero por supuesto, el retorno de la inversión está asegurado. Los clientes que se meten en la compra de un equipo de esta magnitud tienen muy bien hechos sus números.

**Mov.- ¿Qué plazo de entrega estáis dando?**

De 12 a 15 meses en las plataformas aéreas de gran altura.

**Mov.- ¿Seguís sufriendo la falta de suministro de materiales?**

Sí, sobre todo en el tema de los microchips que conforman las placas electrónicas de nuestras máquinas. Pero también debemos confirmar que el grupo PALFINGER ha tomado decisiones importantes para evitar que este tipo de situaciones se repitan en el futuro.

**Mov.- La subida de precios es el pan nuestro de cada día en maquinaria, ¿vosotros**



**habéis incrementado mucho los precios? ¿Qué porcentaje con respecto al año pasado?**

Como todos los fabricantes en nuestro sector, el incremento de precios en los últimos meses ha sido una constante.

**Mov.- ¿Se necesita un operario específico para este tipo de máquinas? ¿Qué tipo de formación tiene que tener?**

Para cada entrega realizamos una familiarización del uso correcto al personal que va a operar el equipo. Adicional a esto, siempre es recomendable que el operario tenga la formación bajo la normativa española UNE 58925. Se trata de una norma que incluye los aspectos mínimos necesarios para proporcionar al operador las competencias para la conducción, uso y manejo seguro de Plataformas Elevadoras Móviles de Personal, correspondientes a los tipos y grupos definidos en la UNE-EN 280.

**Mov.- El servicio post venta es esencial en este tipo de equipos. ¿con cuántos puntos de servicio contáis en España? ¿Y respecto a los repuestos?**

Contamos con técnicos dedicados que trabajan exclusivamente para las plataformas aéreas con disponibilidad para atender servicios en cualquier parte de España. En cuanto a la gestión de nuestro departamento de repuestos, mantenemos suministros basados en la rotación necesarios para garantizar la reparación lo antes posible ante una incidencia menor o mayor de la maquinaria.

**Mov.- En vuestra opinión, ¿estos equipos de gran altura llegarán a ser sólo eléctricos en un futuro cercano?**

El objetivo es desarrollar soluciones eléctricas específicas para todos los segmentos de clientes. Palfinger está convirtiendo las palabras en acción al expandir su planta existente a alrededor de 32.000 m<sup>2</sup> en Löbau para convertirse en un centro de competencia para plataformas. A partir de 2023, además de las clases ligera y premium, se ensamblarán grandes plataformas de trabajo en la planta de Görlitz, Sajonia. Como resultado, este sitio será un pilar importante para el diseño orientado al futuro y el desarrollo de series en todas las disciplinas especializadas, desde la ingeniería mecánica hasta la mecatrónica y la programación de aplicaciones.

La electrificación y la digitalización de las plataformas forman la base para que Palfinger desarrolle otro producto estrella orientado al futuro en el camino hacia nuevos horizontes.





# RUTHMANN

AMCO MACHINERY & CONSULTING, DISTRIBUIDOR EN ESPAÑA Y PORTUGAL

**Mov.- ¿Con qué modelos de más de 40 m contáis en este momento? ¿Cuál es su altura de trabajo, alcance y radio de trabajo de vuestros modelos altos?**

Nuestros modelos de plataformas de gran altura forman parte la serie RUTHMANN STEIGER® HP HighFlex y van desde los 90 hasta los 51 metros:

- RUTHMANN STEIGER® T 900 HF de 90 metros: La plataformas de 90 metros más compacta del mercado que tiene un alcance lateral de hasta 41 metros – 10 metros más que el competidor más cercano.
- RUTHMANN STEIGER® T 750 HF de 75 metros: Es la única maquina en 4 ejes que cuenta con 75 m de altura de trabajo reales. Tiene 600 kg de capacidad de cesta con un alcance lateral de 41 metros.
- RUTHMANN STEIGER® T 700 HF de 70 metros: En chasis compacto de 11,99 metros Es la única maquina en 4 ejes que cuenta con 75 m de altura de trabajo reales. Con su brazo superior de 24,6 metros llega a un alcance lateral de 41 metros.
- RUTHMANN STEIGER® T 570 HF de 57 metros: Cuenta con un alcance lateral de 41 metros y 600 kg de capacidad de cesta. Viene sobre un camión muy compacto de 3 ejes y solo 28 t. Disponible en 6x4 y con el tercer eje direccional.
- RUTHMANN STEIGER® T 510 HF de 51 metros: En un camión muy compacto de

2 ejes y solo 18 t! Disponible también en tracción 4x4.

**Mov.- ¿Qué características hacen de vuestra máquina un equipo que destaque de la competencia? ¿Qué dispositivos incluye que la hagan única?**

A pesar del rendimiento y las capacidades de las plataformas RUTHMANN STEIGER®, así como sus sobresalientes diagramas de traba-



jo, su manejo es sencillo y ergonómico, destacando también los aspectos de seguridad y la fiabilidad de nuestras máquinas. Ruthmann es una empresa alemana con más de 120 años de trayectoria, que forma parte de Time Manufacturing Company, y cuenta con más de seis décadas de experiencia en el desarrollo de plataformas elevadoras sobre camión de primera calidad. Ruthmann diseña y ofrece maquinaria innovadora de altas capacidades sin perder su lema: Seguridad, Calidad y Servicio.

Se pueden mencionar múltiples sistemas y dispositivos, pero destacaré los más visibles, que proporcionan un rendimiento directo al usuario y su negocio:

- Sistema DRS: DRS permite un rendimiento máximo de las plataformas a través del cálculo de alcance en tiempo real a bordo, basado en la configuración individual de STEIGER®.
- COCKPIT: El manejo de las plataformas RUTHMANN STEIGER® a través del mando COCKPIT es fácil y ergonómico. Además, se operan todos los modelos de la misma manera, lo que reduce el tiempo necesario de formación y fomenta la aceptación de las máquinas.
- Sistema HighFlex, que permite un funcionamiento muy flexible cuando se utiliza en lugares de trabajo complejos, gracias al



ángulo de rotación de 440° de la cesta y del brazo RÜSSEL® de 220°.

- En caso de la T 900 HF de 90 metros destaca su concepto dual, en el que la máquina puede trabajar como plataforma de gran altura en modo vertical = SKY Performance; pero también como plataforma de altura y alcance lateral convencional = HEIGHT Performance.
- Iluminación interior y exterior de la cesta, que facilita más visibilidad y seguridad.
- Protector frente al atrapamiento de manos.
- Más puntos de anclaje, reforzados hasta 22 kN.
- Diferentes tipos de cajas de herramientas y de almacenamiento.
- 230 V / 400 V en cesta.
- Generadores eléctricos de diferentes potencias de 230 V / 400 V.
- Mando a distancia.
- Focos de trabajo.
- Cámara control de maniobra.
- Calefactores como opción.
- RTC: Sistema de Servicio Técnico remoto vía Satélite.
- Etc.

**Mov.- ¿Qué tipo de motor lleva? ¿Hay varias opciones de motorización?**

Los chasis grandes están equipados con los motores Diesel Euro VI de última generación menos contaminantes en el mercado.

También ofrecemos soluciones híbridas y 100% eléctricas en plataformas más pequeñas. Para plataformas sobre camión pequeñas, RUTHMANN ya ofrece varios productos 100% eléctricos y híbridos: Presentamos en BAUMA 2022 el RUTHMANN STEIGER® Ampero TBR 260 E sobre Iveco eDaily 100% eléctrico. Con su desplazamiento y trabajo con motor eléctrico de cero emisiones, favorecemos la sostenibilidad mediante la reducción de la contaminación, facilitando el trabajo en lugares cerrados, limpios y sensibles a ruidos, como hospitales, colegios y universidades, empresas del sector farmacéutico o agroalimentario, etc.

También presentamos en BAUMA el nuevo sistema híbrido con nuestra plataforma de 30 metros RUTHMANN STEIGER® T 300

XS Hybrid que cuenta con una capacidad en cesta de 350 kg y un alcance lateral de 23 metros.

**Mov.- En este último año, ¿habéis presentado alguna novedad en gran altura o habéis introducido alguna novedad dentro de los modelos con los que contáis que haya mejorado de alguna manera los productos?**

Las últimas novedades en gran altura son la PSC de 70 metros con chasis compacto de 11,99 metros, la RUTHMANN STEIGER® T 700 HF que presentamos en BAUMA 2022 y la consolidación como referente en el mercado mundial de las plataformas de gran altura de nuestra plataforma de 90 metros T 900 HF, que cuenta con un alcance lateral de 42 metros, 10 metros más que el competidor más cercano. Esta máquina “2-en-1” está diseñada bajo un ‘Concepto Dual’, es decir: 1) trabaja como plataforma de gran altura en modo vertical = SKY Performance y 2) trabaja como una plataforma de altura y alcance lateral convencional = HEIGHT Performance. Este revolucionario “Concepto Dual” facilita al usuario mayores tasas de utilización, un rango mucho más amplio de aplicaciones de trabajo, más facturación y, consecuentemente, una amortización más rápida.

Otra mejora muy significativa que hemos desarrollado es el sistema DRS “Dynamic Reach System” que optimiza su capacidad y alcance en tiempo real bajo las diferentes condiciones de trabajo y, por lo tanto, aprovecha al máximo la máquina según sus condiciones. Asimismo, el sistema DRS permite la preselección (y adaptación) de la velocidad de viento, la presión máxima sobre suelo y la carga en cesta. Todo ello amplía las posibilidades de trabajo de la máquina en condiciones no ideales, por ejemplo, en suelos con poco soporte de carga, como aparcamientos subterráneos o puentes con capacidad limitada o en parques eólicos con altas velocidades del viento, y aumenta consecuentemente su ocupación y rentabilidad.

**Mov.- ¿Para qué trabajos son idóneas estas máquinas? ¿Qué tipo de empresa debe considerar adquirir este tipo de maquinaria?**

Hay una gran cantidad de perfiles de empresa que deben de considerar el uso de las plataformas sobre camión de gran altura – tantos usuarios finales como alquiladores. El mercado para las plataformas sobre camión de gran altura es enorme y todavía quedan muchas aplicaciones por descubrir y desarrollar en España. Prueba de ello es que en otros países tanto europeos como a nivel mundial, el abanico de trabajos es mucho más amplio. Las empresas que usan plataformas de gran altura trabajan sobre todo en los siguientes sectores:

- Grandes edificios e infraestructuras
- Instalaciones Industriales en general
- Parques eólicos y otras infraestructuras vinculadas a la generación y distribución de energía.
- Sector Petroquímico
- Telecomunicaciones
- Puertos y astilleros (Por ejemplo, para el mantenimiento de grúas de puerto o mantenimientos en barcos gracias al acceso al punto de trabajo con la maquina estacionada en el mismo muelle)
- Eventos, Deportes, etc.

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

Las plataformas sobre camión son máquinas de gran valor añadido y la alta rentabilidad durante su vida útil está comprobada. Consecuentemente cuentan con unos retornos de la inversión sobresalientes. Es importante que en España se desarrolle todavía más el uso multisectorial de este tipo de máquina y no se limiten a unos pocos, como el mantenimiento eólico. Si es así, el índice de ocupación de las plataformas grandes es altísimo con precios muy razonables para las enormes prestaciones que tienen las PSC grandes en comparación a otro tipo de maquinaria.

Tampoco debe subestimarse las ventajas de la venta de usado: Las plataformas sobre camión RUTHMANN tienen una enorme de-



manda en el mercado de segunda mano, sobre todo por su rendimiento, por la calidad del producto y la sencillez de su mantenimiento. La adquisición de plataformas sobre camión supone inversiones importantes, por lo que es fundamental apostar por productos fiables de calidad que mantengan su alto valor residual a lo largo del tiempo. En el momento de la venta después de su vida productiva o renovación se aprecian importantes diferencias en el valor de usado.

### **Mov.- ¿Qué plazo de entrega estáis dando?**

Los plazos de entrega dependen del modelo, del tipo de chasis que elige el cliente y del nivel de customizing de cada máquina.

### **Mov.- ¿Seguís sufriendo la falta de suministro de materiales?**

Evidentemente no somos ajenos a una situación que afecta a todos los sectores.

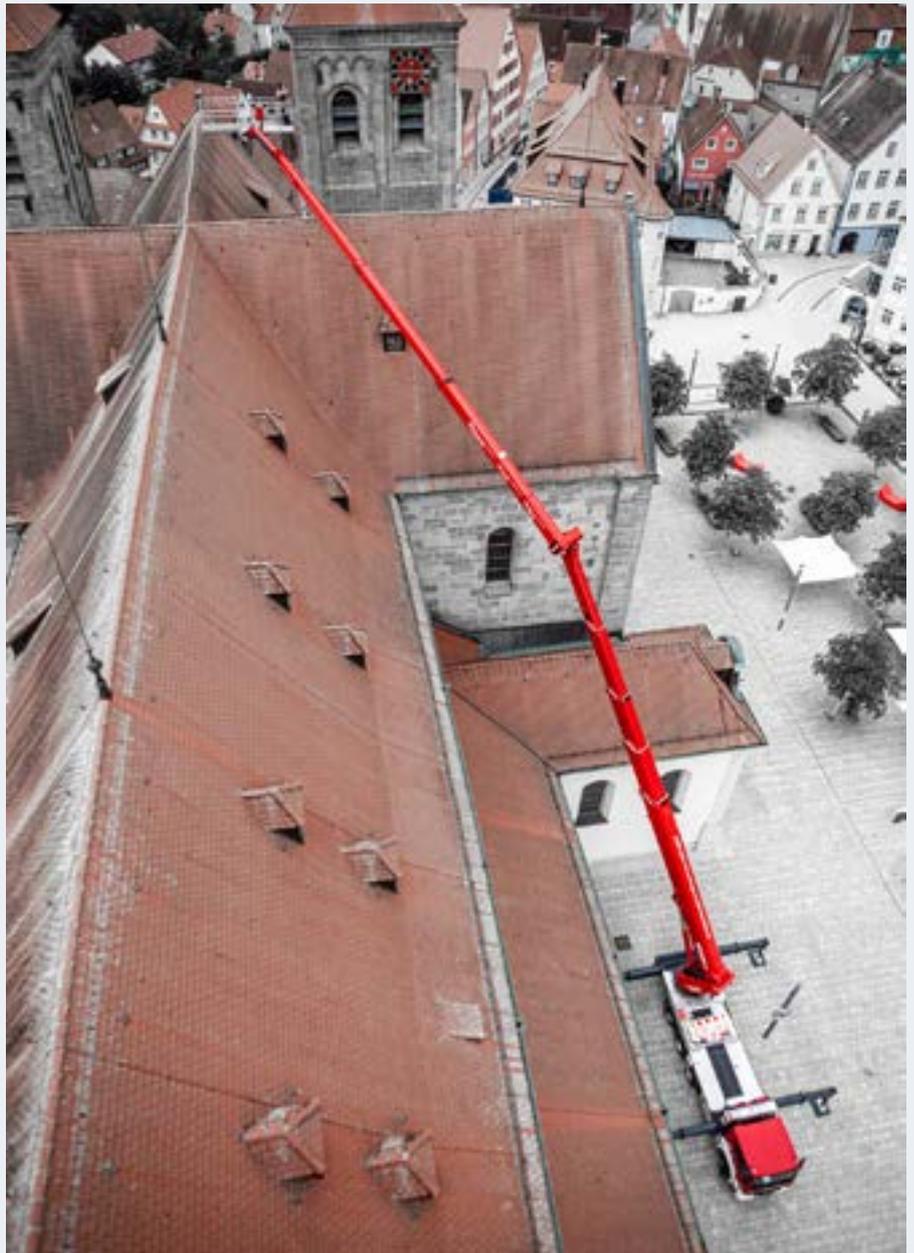
### **Mov.- La subida de precios es el pan nuestro de cada día en maquinaria, ¿vosotros habéis incrementado mucho los precios? ¿Qué porcentaje con respecto al año pasado?**

Al igual que los demás actores de la cadena de valor, nos hemos visto obligados, según el tipo de producto, a adaptar nuestros precios al incremento del coste de las materias primas, energía, etc... A pesar del incremento que nos hemos visto obligados a realizar en los precios, la demanda por nuestros productos y servicios sigue siendo muy alta.

Por otra parte, hay que resaltar que nuestros clientes (la mayoría alquiladores con operario) han incrementado también sus tarifas de forma importante a sus clientes finales en el año 2022 y en 2023. Y todo ello sin haber perdido pedidos u ocupación para sus máquinas Ruthmann.

### **Mov.- ¿Pensáis que son máquinas que se alquilan a mejor precio?**

Las plataformas sobre camión de gran altura se suelen alquilar a precios altos en rela-





ción a otras familias de maquinaria. También en España. Y todavía hay margen para subidas de las tarifas de alquiler, tanto para intervenciones rápidas como en caso de contratos de larga duración. Esperamos que se mantenga este nivel alto de precios y su incremento en el sector, evitando que el precio sea el argumento principal para diferenciarse de la competencia, tal como se haya hecho para otras familias de maquinaria de elevación. El alquiler de PSC grande es un nicho de mercado de gran valor añadido, con relativamente pocas unidades sobre todo teniendo en cuenta la cantidad de aplicaciones y el potencial de crecimiento. Clientes finales y alquiladores que prueban nuestras plataformas RUTHMANN se quedan impresionados por las capacidades, el intuitivo manejo y la gran estabilidad en altura.

**Mov.- ¿Se necesita un operario específico para este tipo de máquinas? ¿Qué tipo de formación tiene que tener?**

Los operarios de nuestros clientes son grandes profesionales que cuentan con formación amplia en todos los aspectos de seguridad y uso de plataformas elevadoras en general (IPAF) así como con la formación específica en los productos Ruthmann que damos desde nuestro Servicio Técnico en el

momento de la entrega de nuevas máquinas y bajo demanda de nuestros clientes.

**Mov.- En vuestra opinión, ¿estos equipos de gran altura llegarán a ser sólo eléctricos en un futuro cercano?**

Para trabajar 100% eléctrico en la obra, ya ofrecemos soluciones híbridas para las plataformas de gran altura. Para el desplazamiento de las plataformas de gran altura en carretera no habrá soluciones en un futuro cercano con rendimientos comparables como los actuales.

A pesar de que los sistemas de tracción 100% eléctrica ya están bien desarrollados y probados, y los grandes fabricantes tienen prototipos en acción, el reto sigue siendo las baterías, que requieren todavía mucho desarrollo para aumentar de forma importante la capacidad energética y su densidad, para reducir su peso.

Para plataformas sobre camión pequeñas, RUTHMANN ya ofrece varios productos 100% eléctricos y híbridos: Presentamos en BAUMA 2022 el RUTHMANN STEIGER@ Ampero TBR 260 E sobre Iveco eDaily 100% eléctrico el nuevo sistema híbrido con nuestra plataforma de 30 metros RUTHMANN STEIGER@ T 300 XS Hybrid que cuenta con

una capacidad en cesta de 350 kg y un alcance lateral de 23 metros.

**Mov.- El servicio post venta es esencial en este tipo de equipos. ¿con cuántos puntos de servicio contáis en España? ¿Y respecto a los repuestos?**

Nuestro Servicio Técnico RUTHMANN / AMCO cubre todo el territorio de la península incluyendo Portugal, así como las Islas Canarias y Baleares. Para intervenciones fuera de España contamos con una fuerte presencia en toda Europa y a nivel mundial. Los usuarios de máquinas RUTHMANN en España reconocen nuestra disponibilidad y orientación al cliente, la profesionalidad de nuestros servicios y rapidez de reacción.

En los repuestos contamos con un servicio de suministro en 24 horas máx., con una media de 18 horas. Otra ventaja del concepto de diseño "plataforma" de las máquinas RUTHMANN es el uso de elementos comunes que agrupan elementos de diseño y componentes, incluyendo aspectos de ingeniería que comparten los modelos Height Performance. Todo ello agiliza la logística y disponibilidad de repuestos.

[www.ruthmann.es](http://www.ruthmann.es)  
[www.amcomachinery.com](http://www.amcomachinery.com)

# Hasta donde quieras llegar

## ALPESUR

ALQUILER DE MAQUINARIA

### SEVILLA

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

### MÁLAGA

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

### GRANADA

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

### ATENCIÓN AL CLIENTE

**902 100 204**  
[www.alpesur.com](http://www.alpesur.com)  
[info@alpesur.com](mailto:info@alpesur.com)



# SOCAGE IBÉRICA

## JESÚS CASIN, CEO DE SOCAGE IBÉRICA

**Mov.- ¿Con qué modelos de más de 40 m contáis en este momento?**  
 Recientemente presentado la Socage forSte 100TJJ que llega a los 100m. Nuestra máquina más alta y una de las más altas del mercado que completa una amplia gama desde los desde los 35m hasta los 100m. 35TJ, 39TJJ, 44TJ, 47TJJ,54TJJ, 75TJJ, 100TJJ.

**Mov.- ¿Cuál es su altura de trabajo, alcance y radio de trabajo de vuestros modelos altos?**

| MODELO | ALTURA TRABAJO | ALCANCE          | CAPACIDAD | RADIO CESTA | P.M.A.    |
|--------|----------------|------------------|-----------|-------------|-----------|
| 35TJ   | 35             | 30 m             | 400 kg    | 700°        | 18.000 kg |
| 39TJJ  | 38,50          | 30 m             | 300 kg    | 700°        | 18.000 kg |
| 44TJ   | 43,50          | 34 m             | 600 kg    | 700°        | 26.000 kg |
| 47TJJ  | 47,80          | 35 m             | 600 kg    | 700°        | 26.000 kg |
| 54TJJ  | 54,30          | 40 m             | 600 kg    | 700°        | 32.000 kg |
| 75TJJ  | 74,50          | 40 m             | 600 kg    | 700°        | 32.000 kg |
| 100TJJ | 99,50          | 40 m (con 350kg) | 600 kg    | 700°        | 53.000 kg |

**Mov.- ¿Qué características hacen de vuestra máquina un equipo que destaque de la competencia? ¿Qué dispositivos incluye que la hagan única?**

Aunque las plataformas de gran altura de Socage con su evolución en los últimos años tienes características de producto muy valoradas por el mercado, sin duda la principal ventaja comparativa y nuestro punto más fuerte respecto la competencia, especialmente en el mercado español, es el servicio Postventa.

A parte de la posibilidad de diagnosis y reparación remota con el sistema Socage Connect de serie, disponemos de una estructura muy importante y experiencia en el mercado español: técnicos, unidades móviles y dos sedes en el mercado español (Valencia y Madrid). Estos recursos junto nuestra vocación de servicio al cliente, ya conocida y contrastada por el mercado, es la gran ventaja que ponemos a disposición de los clientes para posicionarnos como una óptima alternativa en la gran altura.

En cuanto a las ventajas de producto, los equipos de Socage destacan también por su movilidad, productividad y versatilidad de usos.

Las dimensiones reducidas mejoran la movilidad, especialmente en usos urbanos e industriales. Las diferentes posibilidades de estabilización y los amplios diagramas de trabajo con grandes alcances laterales como los 40m de la 100m, garantizan una gran productividad y versatilidad ampliando las aplicaciones a las que se puede destinar la plataforma sobre camión de gran altura, no solo para usos parques eólicos.

Por último, en la posibilidad de montaje de ciertos opcionales también destacan las plataformas Socage. Especialmente destaca la posibilidad montar un cabestrante solo con 2 movimientos hasta de 2500kg es una característica valorada por muchos clientes, ideal para elevar por ejemplo las antenas 5G. La patentada cesta con apertura total de Socage (Convertible basket) es otro opcional que permite la carga de material en altura, especialmente pensada para la carga de las planchas desmontadas de los tejados de amianto.

**Mov.- ¿Qué tipo de motor lleva? ¿Hay varias opciones de motorización?**

El funcionamiento standard es con 2 tomas de fuerza al motor del





camión con la opción de un motor silenciado de 4 cilindros. Por otra parte, la maniobra de emergencia se realiza con un motor eléctrico de 24V, excepto en la 100 TJJ que también usa un motor de 4 cilindros para estas maniobras.

**Mov.- ¿En cuánto tiempo llega a su máxima altura?**

Trabajan a una velocidad máxima marcada por la normativa de 0,4m/segundo. Por ejemplo, nuestro modelo de 75 m abre todo el brazo en 2 minutos.

**Mov.- En este último año, ¿habéis presentado alguna novedad en gran altura o habéis introducido alguna novedad dentro de los modelos con los que contáis que haya mejorado de alguna manera los productos?**

El 2022 ha sido un gran año para Socage en el mercado de las plataformas de gran altura con presentación de nuestro modelo más alto y uno de los más altos del mercado, la Socage forSte 100TJJ que llega a los 100m. Ha supuesto para la marca, después de una continua inversión y crecimiento durante años, la consolidación como uno de los importantes fabricantes en el mercado de las plataformas sobre camión de gran altura

**Mov.- ¿Para qué trabajos son idóneas estas máquinas? ¿Qué tipo de empresa debe considerar adquirir este tipo de maquinaria?**

Son equipos ideales para todo tipo de empresas que realizan su trabajo en altura donde requieren de las necesidades más exigentes y extremas tanto por la gran altura como por el complicado acceso. Especialmente son equipos óptimos para gruistas y empresas de alquiler de maquinaria especialistas que alquilan los camiones a las empresas de servicios que los requieren y disponen de conductores especializados.

Parques eólicos, Petroquímicas, Telecomunicaciones, instalaciones industriales, instalaciones portuarias, mantenimiento edificios, eventos, etc,...



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

Sí, su precio ligado a la gran versatilidad de uso aporta un buen retorno a la línea de producto con amortizaciones a corto plazo. Cabe tener en cuenta también que un aspecto importante para conseguir un buen ROI es el coste de mantenimiento de estos equipos.

**Mov.- ¿Qué plazo de entrega estáis dando?**

Estamos ampliando instalaciones y optimizando la línea de producción de las plataformas de gran altura debido a la alta demanda y con el fin de reducir importantemente el plazo de entrega. Gracias a estas mejoras actualmente el plazo de entrega se sitúa en la primera parte del año 2024.

**Mov.- ¿Seguís sufriendo la falta de suministro de materiales?**

Aunque en menor medida, la escasez de ciertos componentes sigue siendo un aspecto a tener bajo control para que no afecte a la producción.

**Mov.- La subida de precios es el pan nuestro de cada día en maquinaria, ¿vosotros habéis incrementado mucho los precios? ¿Qué porcentaje con respecto al año pasado?**

Una vez más nos hemos visto obligados a aplicar aumentos debido al continuo aumento de componentes y materiales. Esperamos que en el próximo año se acabe estableciendo esta situación.

**Mov.- ¿Pensáis que son máquinas que se alquilan a mejor precio?**

Sí, tienen un buen retorno fruto de las cada vez más aplicaciones donde las necesidades más extremas convierten la plataforma sobre camión en la elección ideal o incluso la única para realizar los trabajos. Aplicaciones cada vez más variadas como los trabajos indicados anteriormente.

**Mov.- ¿Se necesita un operario específico para este tipo de máquinas? ¿Qué tipo de formación tiene que tener?**

La recomendación siempre es que el operario tenga una formación específica de operador de PEMP según la norma UNE 58923 e ISO 18878. Adicionalmente si actúa también como conductor deberá disponer del permiso pertinente al vehículo soporte.

**Mov.- El servicio post venta es esencial en este tipo de equipos. ¿con cuántos puntos de servicio contáis en España? ¿Y respecto a los repuestos?**

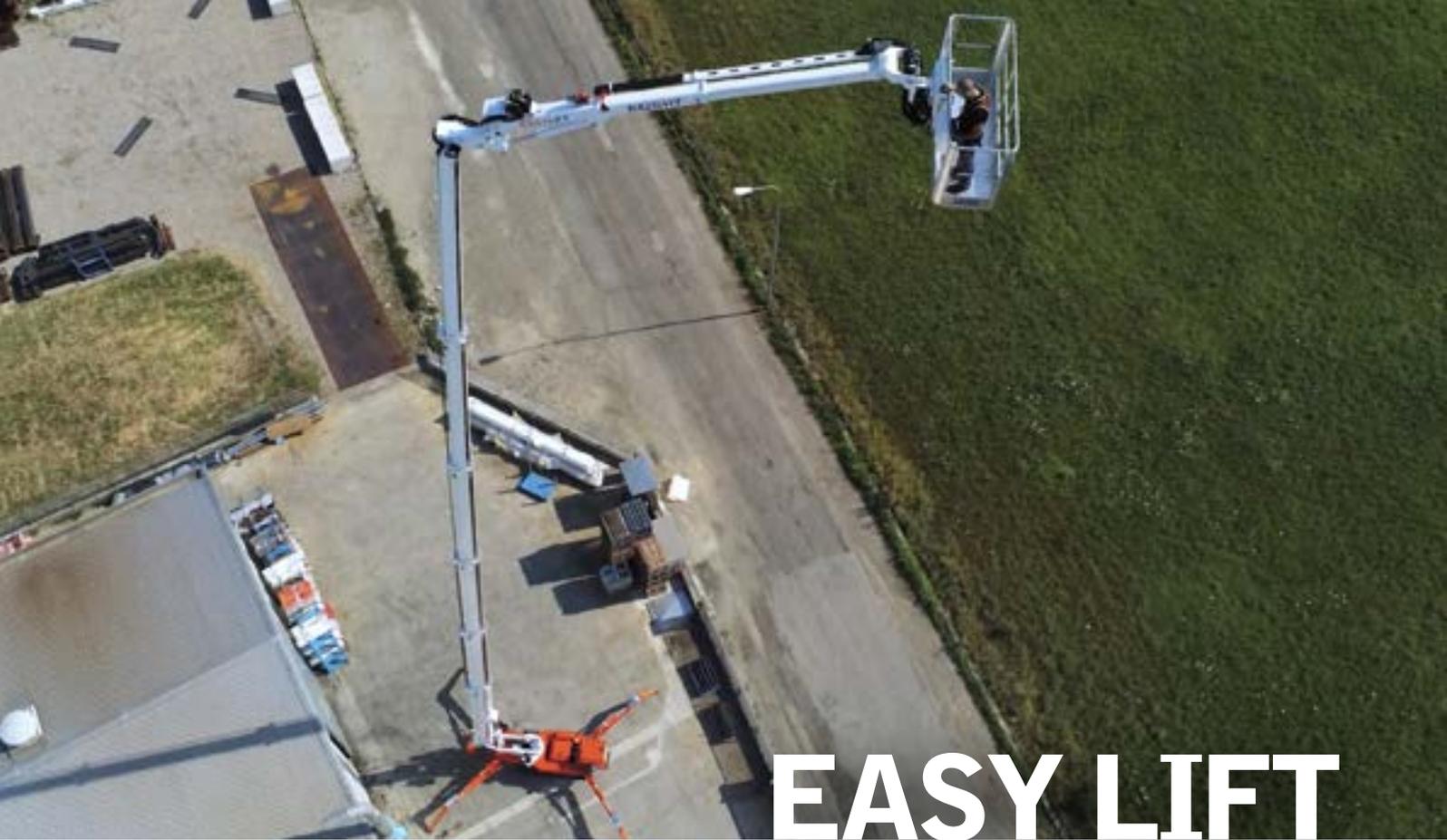
El servicio postventa en este tipo de equipos es primordial, no solo por la reducción del tiempo de parada del equipo sino también por coste que afecta de manera importante a la rentabilidad.

Disponemos de una estructura muy importante y experiencia en el mercado español para poder ofrecer en la post venta de la gran altura un servicio 24/7: técnicos, unidades móviles y dos sedes en el mercado español (Valencia y Madrid). En cuanto a los repuestos también aprovechamos el canal de repuestos de Socage que nos permite servir a un importante parque en España.

**Mov.- En vuestra opinión, ¿estos equipos de gran altura llegarán a ser sólo eléctricos en un futuro cercano?**

Dependerá, como en otras gamas, de la evolución del sector de los fabricantes de los camiones que se utilizan para la gran altura. Hasta el momento parece que esa es la tendencia actual.





# EASY LIFT

**MANUELA VENDER,  
DIRECTORA DE VENTAS**

**Mov.- ¿Con qué modelos de más de 40 m contáis en este momento?**

La plataforma sobre orugas más alta que tenemos es la nueva RA53, que se presentó en bauma 2022.

De los 18 modelos que componen nuestra gama, 2 superan por tanto los 40 m de altura, la R420 y la RA53.

**Mov.- ¿Cuál es su altura de trabajo, alcance y radio de trabajo de vuestros modelos altos?**

La R420 alcanza una altura de trabajo de 41,40 m y tiene un alcance máximo de 17,00 m.

La RA53 alcanza una altura de trabajo de 52,40 m y tiene un alcance máximo de 20,00 m.

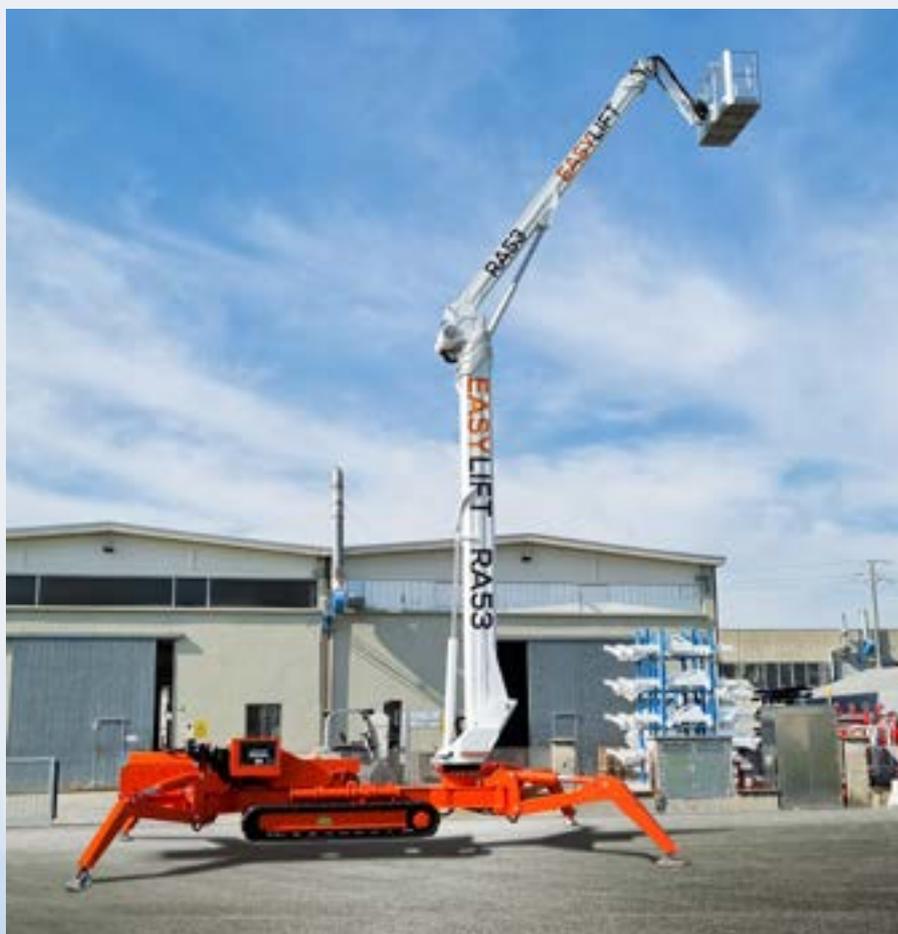
La rotación de la torreta es de 440° para ambos modelos.

**Mov.- ¿Qué características hacen de vuestra máquina un equipo que destaque de la competencia? ¿Qué dispositivos incluye que la hagan única?**

Entre las principales características que hacen únicas a las plataformas Easy Lift R420 y RA53 se encuentra la excelente relación altura/peso. De hecho, aunque las dos máquinas alcanzan alturas considerables, en general siguen siendo ligeras. La R420 pesa 8.800 kg y la RA53 pesa 14.500 kg, a diferencia de las plataformas de altura similar de nuestros competidores que pesan significativamente más.

Además, las dos máquinas se pueden pedir con los accesorios opcionales función Home y Easycom. La función Home permite que la araña es cerrada automática-

mente por el operador, quien solo necesita mantener presionado el botón apropiado mientras está en la cesta o permanece en el suelo.





Easycom es un dispositivo de diagnóstico remoto que facilita la asistencia a distancia, poniendo en contacto al operador con el personal técnico de un taller autorizado o con el personal técnico de Easy Lift.

El bajo peso, las diferentes opciones de potencia y la variedad de accesorios disponibles hacen que las R420 y RA53 sean máquinas dinámicas y versátiles para ser utilizadas en diversos contextos, como, por ejemplo, el mantenimiento y construcción de edificios de gran altura y el mantenimiento de líneas de telecomunicaciones y sistemas de iluminación.

### **Mov.- ¿Qué tipo de motor lleva? ¿Hay varias opciones de motorización?**

Tanto la R420 como la RA53 están disponibles en versión estándar con motor diésel de 42 kW y motor eléctrico de 380 V.

Para una mayor sostenibilidad medioambiental, también está disponible para ambos la versión híbrida (R420HY, RA53HY), que permite trabajar tanto en interior como en exterior y prevé la combinación del motor diésel con la batería de litio de 200Ah para la R420HY y de 300 Ah para la RA53.

### **Mov.- ¿En cuánto tiempo llega a su máxima altura?**

La plataforma sobre orugas R420 alcanza su altura máxima de 41,40 m en 4 minutos y 16 segundos, mientras que la plataforma sobre orugas RA53 alcanza los 52,40 m en menos de 5 minutos.

### **Mov.- En este último año, ¿habéis presentado alguna novedad en gran altura o habéis introducido alguna novedad dentro de los modelos con los que contáis que haya mejorado de alguna manera los productos?**

Las novedades estructurales que se han implantado en la R420 y en la nueva RA53 son el aumento de la capacidad de carga y la opción del cabrestante para la elevación de mercancías. Para la R420, la capacidad aumentada de la cesta es de 300 kg mientras que la de la RA53 es de 360 kg.

Un elemento de gran versatilidad que distingue a las dos máquinas es la opción del cabrestante, que sustituye a la cesta y permite utilizar las plataformas como grúas para levantar mercancías en lugar de personas. Esto las hace muy adecuadas para trabajar en obras de construcción de edificios. El cabrestante de la araña R420 puede levantar hasta 500 kg y el cabrestante de la RA53 puede levantar hasta 1000 kg.

### **Mov.- ¿Para qué trabajos son idóneas estas máquinas? ¿Qué tipo de empresa debe considerar adquirir este tipo de maquinaria?**

Los modelos R420 y RA53, diseñados especialmente para el sector del alquiler, se pueden utilizar en trabajos de mantenimiento, construcción y renovación de edificios públicos, centros comerciales, aeropuertos y en el campo de la electricidad y las telecomunicaciones, para instalar antenas 5G y paneles solares y para instalar y reparar cables eléctricos.

### **Mov.- ¿Tienen estos equipos un buen retorno de la inversión?**

En el mercado, la araña R420 sigue teniendo un precio competitivo en comparación con los modelos de altura similar de nuestros competidores y el retorno de la inversión de quienes lo compran, principalmente empresas de alquiler, es bastante bueno. Para la RA53, recién presentada, aún no es posible realizar observaciones de este tipo pero confiamos en que podrá igualar a la R420.

### **Mov.- ¿Qué plazo de entrega estáis dando?**

Para una máquina grande como la R420 necesitan de 6 a 8 meses, mientras que para la RA53 los plazos de entrega son de alrededor de 1 año.

### **Mov.- ¿Seguís sufriendo la falta de suministro de materiales?**

Frente a las dificultades para encontrar material que caracterizaron el 2022 (que terminó positivamente para Easy Lift gracias al trabajo en equipo y la organización de la producción que permitió gestionar mejor el suministro de materias primas), parece que la situación general está mejorando lentamente.

### **Mov.- La subida de precios es el pan nuestro de cada día en maquinaria, ¿vosotros habéis incrementado mucho los precios? ¿Qué porcentaje con respecto al año pasado?**

En 2022 tuvimos que ajustar los precios en la lista de precios, pero logramos mantener el

aumento en niveles bajos (+5%). Para 2023, se está trabajando en la lista de precios.

### **Mov.- ¿Pensáis que son máquinas que se alquilan a mejor precio?**

Dado que la R420 y la RA53 son máquinas de gran tamaño, se acostumbra alquilarlas con un operador especializado. Esto hace que el costo por alquiler sea más alto que el de las máquinas alquiladas sin operador.

### **Mov.- ¿Se necesita un operario específico para este tipo de máquinas? ¿Qué tipo de formación tiene que tener?**

Se recomienda que estas máquinas sean conducidas por un operador calificado que haya asistido a cursos de especialización.

### **Mov.- El servicio post venta es esencial en este tipo de equipos. ¿con cuántos puntos de servicio contáis en España? ¿Y respecto a los repuestos?**

En este momento, disponemos de un distribuidor español que está en contacto con algunos talleres repartidos por todo el país para ofrecer soporte postventa.

### **Mov.- En vuestra opinión, ¿estos equipos de gran altura llegarán a ser sólo eléctricos en un futuro cercano?**

Dado el gran tamaño tanto de la R420 como la RA53, será difícil diseñarlas con un funcionamiento completamente eléctrico, pero su versión híbrida ya es una solución sostenible para la protección del medio ambiente en sí misma.





# GENIE

### Mov.- ¿Qué modelos de más de 40 m tienen disponibles actualmente?

Tenemos 5 modelos:

Genie® SXTM-125 XC™ que ofrece 40,10 m de altura de trabajo.

Genie SX-135 XC que ofrece 43,15 m de altura de trabajo.

Genie SX-150 que ofrece 48,33 m de altura de trabajo.

Genie SX-180 que ofrece 56,86 m de altura de trabajo.

Genie ZXTM-135/70 que ofrece 43,15 m de altura de trabajo.

Para hacerse una idea del alcance horizontal y radio de la gama alta, esta es la tabla:

| Modelo    | Altura de Trabajo | Alcance horizontal | Capacidad       |
|-----------|-------------------|--------------------|-----------------|
| SX-125 XC | 40.1 m            | 24.38 m            | 300 kg / 454 kg |
| SX-135 XC | 43.15 m           | 27.43 m            | 300 kg / 454 kg |
| SX-150    | 48.33 m           | 24.38 m            | 340 kg          |
| SX-180    | 56.86 m           | 24.38 m            | 340 kg          |
| ZX-135/70 | 43.15 m           | 21.26 m            | 272 kg          |

### Mov. - ¿Qué características hacen de su máquina un equipo que se distinga de la competencia? ¿Qué dispositivos incluye que la hacen única?

Los modelos Genie SX-125 XC y SX-135 XC forman parte de la gama de brazos Xtra Capacity (XC) y son las soluciones ideales para trabajos en altura elevando materiales pesados como acero y vidrio. El diseño de doble recubrimiento de los brazos Genie XC proporciona una capacidad de plataforma sin restricciones de 300 kg y una capacidad restringida de 454 kg. Esto reduce el número de ciclos de elevación y la cantidad de equipos necesarios para llevar herramientas y materiales a los lugares de trabajo aéreos: hacer más con una sola unidad ahorra tiempo y aumenta la productividad.

Para soportar el peso adicional en la plataforma, los brazos Genie XC están diseñados con una estructura de pluma actualizada que cuenta con un mayor rendimiento, rango de movimiento y control envolvente, así como un robusto plumín capaz de manejar fácilmente la capacidad máxima estándar de 454 kg. Para aumentar el rendimiento, reducir el tiempo de preparación y mejorar la productividad general, todos los modelos Genie XC cuentan con la capacidad de realizar una calibración de campo sin carga. Estas plataformas Genie están equipadas con una célula sensora de carga que comprueba continuamente

el peso en la plataforma y la ajusta para que coincida con el gráfico de carga. Un sensor de inclinación también da a los usuarios acceso a diferentes rangos de movimiento basados en el límite de inclinación nominal de la máquina, en ciertas máquinas incluso en ángulos extremos, maximizando la capacidad de acceso incluso a las zonas de trabajo más difíciles de alcanzar.

Todo ello mejora la comodidad del operador y facilita el manejo con características similares a las de las plataformas XC más pequeñas y de tamaño medio.

Con el exclusivo sistema Genie X-Chassis®, los ejes de la SX-150 y la SX-180 se extienden o retraen en aproximadamente un minuto para proporcionar una excelente estabilidad y facilitar el transporte en un remolque estándar. Además, tres modelos (SX-125 XC, SX-135 XC y ZX-135/70) ocupan menos espacio y tienen un perfil más estrecho para el transporte. El chasis mini X de estos modelos tiene una anchura de sólo 2,49 m cuando está replegado o de 3,94 m con los ejes extendidos. Las reducidas dimensiones del chasis ofrecen una excelente maniobrabilidad en lugares de trabajo estrechos.

La SX-135 XC tiene una característica adicional destacable: Jib-Extend®, un plumín telescópico que ofrece un alcance de 5,48 m a 9,14 m, con una rotación vertical de 130 grados. Este plumín es una característica única, y es una de las razones por las que estas máquinas son populares entre nuestros clientes. Esto se debe a que la extensión del plumín proporciona mucha flexibilidad a los operadores, permitiéndoles colocar la plataforma con extrema precisión en altura, sin tener que maniobrar en el suelo.

La ZX-135/70 es un brazo articulado con capacidad basculante. La tracción a las cuatro ruedas con tracción positiva a tiempo completo significa que esta pluma articulada puede hacer frente a las duras condiciones del terreno en el lugar de trabajo con facilidad.

Con la plataforma SX-150, podrá alcanzar hasta 16 plantas o acceder a lugares de hasta 48 m en menos de tres minutos. La SX-180 alcanza hasta 20 plantas en menos de 5 minutos, puede abarcar la longitud de una pista de tenis o acceder a lugares de hasta casi 60 m en el centro de las ciudades.



**Mov.- ¿Qué tipo de motor tienen?**

Puede encontrar información detallada sobre nuestros motores en nuestras hojas de especificaciones, sin embargo, el hecho más importante a considerar sobre los motores de nuestros modelos de brazo de gran altura es que ninguno de ellos requiere tratamiento con urea - lo que hace que el motor sea más sencillo de revisar, reduciendo los costes de mantenimiento.

**Mov.- En este último año, ¿han presentado algún producto nuevo en gran altura o han introducido alguna mejora en los productos?**

En el último año no hemos lanzado ninguna nueva plataforma elevadora de gran altura. Sin embargo, a medida que seguimos innovando en nuevos modelos de plataformas elevadoras en general, podemos incorporar nuevos desarrollos, así como mejoras, en los modelos existentes, incluidas nuestras plataformas de gran altura.

**Mov.- ¿Para qué trabajos son adecuadas estas máquinas? ¿Qué tipo de empresa debería considerar la adquisición de este tipo de maquinaria?**

A medida que las necesidades del lugar de trabajo han ido evolucionando, Genie ha seguido desarrollando una gama de plataformas elevadoras y accesorios para satisfacer esas necesidades de aplicación.

Desde la introducción de los primeros "super brazos" Genie a principios de la década de 2000 - la S@-125 y la Z@-135/70 - Genie ha seguido centrándose en soluciones de calidad que resuelvan los retos del mundo real en el lugar de trabajo. Hoy en día, estos elevadores de pluma de gran alcance - plumas que pueden alcanzar más de 30 m - se pueden encontrar haciendo frente a cualquier número de trabajos altos y extremos, como el mantenimiento de turbinas en parques eólicos, la preparación de transbordadores espaciales para su lanzamiento, o la realización de trabajos de construcción, mantenimiento y mejoras en estadios y recintos deportivos. Con su chasis en X, las modernas plumas de gran alcance de Genie pueden pasar por las estrechas entradas de los estadios y campos deportivos antes de ser instaladas para una elevación máxima. En los parques eólicos, las plumas telescópicas de gran alcance, como la pluma de mayor alcance de Genie, la SX-180, pueden ser más adecuadas



que los equipos de gran altura más tradicionales, como las grúas, porque las plumas se extienden o repliegan más fácilmente en menos tiempo.

Y como las plumas telescópicas están diseñadas para ofrecer un mayor alcance horizontal que cualquier otro tipo de plataforma aérea, una súper pluma puede ser especialmente útil en lugares de trabajo como una refinería de petróleo y gas, donde los trabajadores no sólo tienen que tener en cuenta la altura, sino también el alcance horizontal cuando tratan de trabajar alrededor de tuberías y estructuras altas para acceder a zonas de difícil acceso. Otros servicios públicos también tienen limitaciones similares que pueden superarse con plumas grandes gracias a su gran amplitud de movimiento. Algunas empresas han descubierto que mantener una pluma grande in situ puede reducir el tiempo necesario para las reparaciones, lo que puede ser crítico cuando se trata de mantener el suministro de energía a los clientes.

Otras tareas, como las inspecciones de puentes o el mantenimiento de remotes mecánicos, también se benefician del alcance horizontal de una pluma telescópica de gran alcance. La pluma Genie SX-135 XC, por ejemplo, tiene un alcance horizontal de hasta 27,43 m, lo que significa que el chasis de la pluma puede colocarse sobre un terreno estable y uniforme mientras los trabajadores inspeccionan un puente sobre una carretera o un río, o arreglan un telesquí en una pendiente.

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

Genie comprende las necesidades de los propietarios de flotas de disponer de equipos con un elevado tiempo de actividad y reducidos requisitos de mantenimiento. Al centrarse en el diseño y la fabricación de equipos fiables y de calidad, los equipos Genie tienen un alto valor residual. Por ejemplo, nuestra Genie ZX-135/70. Este modelo ha estado presente en obras durante 20 años, 20 años de calidad demostrada y retorno de la

inversión. Los accesorios y piezas comunes también pueden ayudar a aumentar el retorno de la inversión y reducir el coste total de propiedad.

**Mov.- ¿Necesita un operador específico para este tipo de máquina? ¿Qué tipo de formación necesita?**

Genie proporciona una gama de formación y recursos para asegurar que los operadores de los equipos tengan los conocimientos necesarios para operar los equipos de forma segura, y de acuerdo con las normas. Además, nuestra formación técnica Genie Tech Pro ayuda a los técnicos de servicio a adquirir las habilidades que necesitan para mantener las plataformas más altas de Genie al más alto nivel, con un programa de dos pasos que incluye tanto eLearning como formación práctica.

**Mov.- El servicio postventa es fundamental en este tipo de equipos. ¿Cuántos puntos de servicio tienen en España? ¿Y repuestos?**

Genie cuenta con una red de 14 Proveedores de Servicio Autorizados (ASP) que cubren el territorio español para ofrecer el mejor servicio posible cerca del negocio de nuestros clientes. Los técnicos de estos Proveedores de Servicios especializados en equipos aéreos son formados regularmente por Genie y cuentan con el apoyo de cuatro técnicos de servicio de campo de Genie altamente especializados y un Director de Servicio. También contamos con dos formadores internos que participan en el programa de formación Tech Pro, así como con un servicio de asistencia de producto desde la oficina.

Además, ofrecemos Genie Service Solutions (GSS), un completo plan de contrato de servicio, para propietarios de equipos Genie de todos los tamaños de flota. GSS permite a los propietarios de equipos confiar en la calidad de su servicio y mantenimiento, al tiempo que optimiza el tiempo y el coste del mantenimiento de sus equipos y aumenta el tiempo de actividad de la flota. GSS incluye tres planes de servicio: el Plan de mantenimiento preventivo, el Plan de revisión anual y el Plan de mantenimiento reactivo.

**Mov.- En su opinión, ¿llegarán a ser estos equipos de gran altura únicamente eléctricos en un futuro próximo?**

A medida que continúe la tendencia a la electrificación, se seguirá viendo cada vez más productos, incluidas las plumas telescópicas, que ofrezcan opciones híbridas y/o totalmente eléctricas. Esto se debe a la convergencia de varios factores. La demanda aumenta a medida que las normativas de la obra se hacen más estrictas, el rendimiento de los equipos electrificados es cada vez mejor a medida que avanza la tecnología y el coste de implantación de la tecnología es cada vez menor. Esto no quiere decir que ahora sea el momento de electrificar todas las categorías y clases. Pero a medida que el rendimiento, la demanda y el coste se unan, cada vez se electrificarán más equipos, incluidos los brazos telescópicos.





# MAQEL

## ANTONIO GÓMEZ DE LA VEGA, DIRECTOR DE MAQEL

### Mov.- ¿Con qué modelos de más de 40 m contáis en este momento?

JLG-Maqel: En JLG contamos con 6 modelos de más de 40 metros de altura.

Contamos con 4 modelos de Brazos Telescópicos Diésel; 1200SJP, 1350SJP, 1500SJ y 1850SJ.

Y contamos con 2 modelos de Brazos Articulados Diésel; 1250AJP y 1500AJP.

### Mov.- ¿Cuál es su altura de trabajo, alcance y radio de trabajo de vuestros modelos altos?

En lo que se refiere a altura de trabajo, nuestros modelos telescópicos, van desde los 39 hasta los 59 metros de altura, mientras que nuestros modelos articulados van desde los 40 hasta los 49 metros.

Si hablamos de alcance horizontal, nuestros modelos telescópicos llegan hasta los 25 metros, mientras que nuestros modelos articulados van desde los 20 hasta los 24 metros, en este caso, con una altura de articulación del brazo de 18,5 metros.

Por lo que respecta al radio de trabajo, todos nuestros modelos "UltraBoom" (que así denomina JLG a sus plataformas de más de 35 metros), tienen un área restringida de 450Kgs. y un área no restringida de 230Kgs. En el área restringida pueden operar hasta 3 personas en la cesta, mientras que, en la zona no restringida, los operarios en la cesta deberán ser 2.

### Mov.- ¿Qué características hacen de vuestra máquina un equipo que destaque de la competencia? ¿Qué dispositivos incluye que la hagan única?

Nuestros modelos incorporan diferentes sistemas que hacen que las máquinas JLG destaquen frente a la competencia:

1. Sistema que denominamos ADE (Advance Design Electronics), que soporta la tecnología Canbus y permite una configuración y diagnóstico muy eficiente, a través del analizador.
2. El sistema Quick-Stick, que permite descender, de máxima altura, al suelo, con un único movimiento. Ganando significativamente en productividad.

Más allá de siglas y sistemas, me gustaría significar que nuestros modelos UltraBoom llevan décadas demostrando su eficacia, robustez y fiabilidad, en un Sector donde la Seguridad es fundamental.

### Mov.- ¿Qué tipo de motor lleva? ¿Hay varias opciones de motorización?

Todos los modelos UltraBoom de JLG están equipados con motor Deutz, en versiones de 55,4 y 74,4 Kw.

### Mov.- En este último año, ¿habéis presentado alguna novedad en gran altura o habéis introducido alguna novedad dentro de los modelos con los que contáis que haya mejorado de alguna manera los productos?

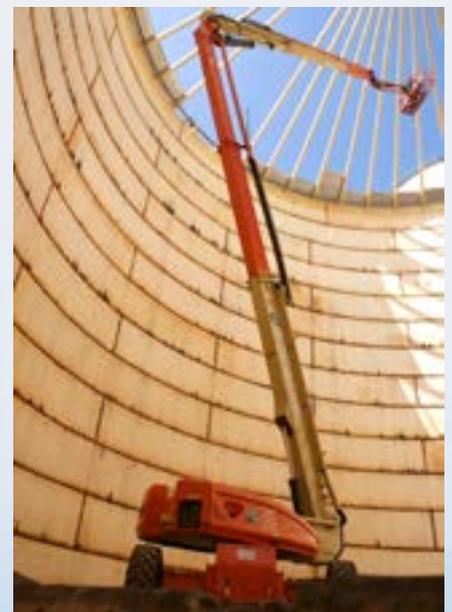
Como decía anteriormente, nuestras UltraBoom están tan probadas y testadas en los últimos años, que sus recientes mejoras se han centrado en temas puntuales de electrónica y conectividad.

### Mov.- ¿Para qué trabajos son idóneas estas máquinas? ¿Qué tipo de empresa debe considerar adquirir este tipo de maquinaria?

Este tipo de maquinaria está pensada para dos tipos de Clientes: Por un lado, los Alquiladores de Plataformas y/o generalistas y, por otro lado, para determinados usuarios finales especializados (por ejemplo, industrias petroquímicas, astilleros, industrias aeronáuticas, etc.).

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

El retorno de inversión de los Equipos de JLG en general, y de estos modelos altos en particular, es muy elevado. Tengamos en cuenta que son máquinas especializadas y escasas,





por lo que su precio de alquiler es elevado. Y, en el caso particular de las plataformas JLG, su robustez y longevidad, están más que probadas en las últimas décadas.

### Mov.- ¿Qué plazo de entrega estás dando?

Depende del modelo, hay modelos para los que tenemos entrega inmediata, ya que tenemos stock, en cambio en otros las entregas están sobre los 4 meses. Y en algunos (los más altos) las entregas están sobre los 6 meses ya que se suelen fabricar sobre pedido, por lo que una buena planificación siempre ayuda a acortar los plazos de entrega.

### Mov.- ¿Seguís sufriendo la falta de suministro de materiales?

En algunos componentes de algunos modelos específicos seguimos sufriendo carencias de suministros. No obstante, la situación es mucho mejor de la que padecimos en el primer semestre del 2022.

### Mov.- La subida de precios es el pan nuestro de cada día en maquinaria, ¿vosotros habéis incrementado mucho los precios? ¿Qué porcentaje con respecto al año pasado?

La verdad es que, tras el rally de subidas de precios que se vivió el pasado año, tanto en el sector de la maquinaria, como en otros muchos sectores, este año la situación hemos conseguido estabilizarla bastante, evitando repercutir a nuestros Clientes gran

parte de las subidas de componentes que siguen afectando a la producción. No te podría decir porcentajes, porque estos dependen de los modelos y de su demanda esperada.

### Mov.- ¿Pensáis que son máquinas que se alquilan a mejor precio?

Definitivamente sí. Estas plataformas de más de 40 metros son de las más rentables de la flota de cualquier Alquilador.

### Mov.- ¿Se necesita un operario específico para este tipo de máquinas? ¿Qué tipo de formación tiene que tener?

No se necesita una cualificación especial, ni diferente a la necesaria para operar cualquier otro tipo de plataforma.

### Mov.- El servicio post venta es esencial en este tipo de equipos. ¿con cuántos puntos de servicio contáis en España? ¿Y respecto a los repuestos?

En MAQEL, como Distribuidor Oficial de JLG para España y Portugal, contamos con 15 Puntos de Servicio, 20 mecánicos especializados y 15 Furgonetas de Servicio.

Referente a los repuestos somos capaces de entregar cualquier repuesto en 24 horas en toda la Península ibérica, ya que JLG cuenta con un Centro de Almacenaje y Distribución de Repuestos en Holanda.



### Mov.- En vuestra opinión, ¿estos equipos de gran altura llegarán a ser sólo eléctricos en un futuro cercano?

Muy buena pregunta. Aunque la electrificación de las plataformas es un tema muy candente, lo cierto es que, últimamente, se está creando un debate sobre la sostenibilidad del cambio íntegro del diésel al eléctrico y su implementación en según qué modelos. Y estos modelos en concreto, son los más altos.

No obstante, lo anterior, JLG está trabajando en Kits de electrificación, para conversión de modelos existentes, de diésel en eléctricos, para ayudar a la transición y minimizar su impacto económico.



## SOMOS TU PROVEEDOR ESPECIALIZADO

Somos distribuidor exclusivo de JLG en España y Portugal, ofreciendo la mejor solución a nuestros clientes, sea maquinaria nueva o usada.

**EQUIPOS NUEVOS**  
**EQUIPOS USADOS**  
**FINANCIACIÓN**  
**SERVICIO TÉCNICO**  
**REPUESTOS**  
**FORMACIÓN**



**911 029 769**

sales@maqel.es • www.maqel.es



# LKW LIFT / BRONTO

## MIGUEL FLORENCIANO, DIRECTOR LKW LIFT / BRONTO

### Mov.- ¿Con qué modelos de más de 40 m contáis en este momento?

Contamos con 7 modelos:

- Bronto S47XR
- Bronto S56XR
- Bronto S70XR
- Bronto S78XDT
- Bronto S90HLA
- Bronto S104HLA
- Bronto S112HLA

### Mov.- ¿Cuál es su altura de trabajo, alcance y radio de trabajo de vuestros modelos altos?

- Bronto S47XR / 47 metros de altura/26 metros de alcance/ 700 kg de carga en cesta
- Bronto S56XR /56 metros de altura/38 metros de alcance/ 700 kg de carga en cesta
- Bronto S70XR/ 70 metros de altura/38 metros de alcance/ 700 kg de carga en cesta GIRO CONTINUO
- Bronto S78XDT/78 metros de altura/33 metros de alcance/ 700 kg de carga en cesta
- Bronto S90HLA / 90 metros de altura/36 metros de alcance/ 700 kg de carga en cesta
- Bronto S104HLA/ 104 metros de altura/36 metros de alcance/ 700 kg de carga en cesta
- Bronto S112HLA /112 metros de altura/36 metros de alcance/ 700 kg de carga en cesta

### Mov.- ¿Qué características hacen de vuestra máquina un equipo que destaque de la competencia? ¿Qué dispositivos incluye que la hagan única?



Sobre todo el sistema digital diseñado por Bronto Skylift así como sus dobles cilindros hidráulicos en los brazos principales ofrecen la máxima rigidez y estabilidad en alturas. Todos los componentes son de alta calidad y fabricados en Europa y Japón.

### Mov.- ¿Qué tipo de motor lleva? ¿Hay varias opciones de motorización?

Al estar presente en más de 129 países, Bronto Skylift se adapta a todas las legislaciones de tráfico así como emisiones de CO2 en cada país.

Es decir que carrozamos sobre cualquier vehículo, bien sea de fabricación china, india o americana.

También carrozamos sobre vehículos sobre cadenas, gruas móviles o remolque, incluso sobre barcos marítimos.

### Mov.- ¿En cuánto tiempo llega a su máxima altura?

Dependiendo de la altura, pero conseguimos con la regulación digital de velocidad de movimientos una altura máxima en 3 minutos. (104 metros)

### Mov.- En este último año, ¿habéis presentado alguna novedad en gran altura o habéis introducido alguna novedad dentro de los modelos con los

que contáis que haya mejorado de alguna manera los productos?

## Globally close to you





En todo momento, nuestro departamento de desarrollo incluye programaciones y componentes añadidos en mejorar las características de los modelos.

La novedad este año es la introducción de modelos de alturas bajas entre 35 y 47 metros. Los cuáles tienen buena aceptación en nuestra cartera de clientes que ya disponen de modelos de 70,90 y 104 metros.

**Mov.- ¿Para qué trabajos son idóneas estas máquinas? ¿Qué tipo de empresa debe considerar adquirir este tipo de maquinaria?**

Especialmente son las empresas más importantes del sector del alquiler de gruas, las cuales efectúan montajes a gran escala. Dichos clientes cubren las necesidades para la industria/construcción en nuestro país.

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

Como anteriormente indicado, estamos presentes en más de 129 países con un sinónimo de alta calidad. Nuestros valores residuales superan el 50% a los 6 años.

**Mov.- ¿Qué plazo de entrega estáis dando?**

Como anteriormente indicado, no tenemos problemas de suministro por parte de nuestros proveedores al no implantar ningún componente fuera del ámbito europeo/japonés. Los plazos de entrega se mantienen estables en unos 8 meses.

**Mov.- ¿Seguís sufriendo la falta de suministro de materiales?**

Nos une una larga trayectoria de más de 25 años con nuestros proveedores finlandeses, los cuales en todo momento ejercen sus respectivas provisiones de material, para no influir negativamente en nuestra cadena de producción.

**Mov.- La subida de precios es el pan nuestro de cada día en maquinaria, ¿vosotros habéis incrementado mucho los precios?**

Naturalmente nos hemos visto obligados en incrementar los precios según los datos económicos globales. Lo más importante para nosotros es la confianza de nuestros clientes en entender dicha situación y sobre todo que ellos mismos puedan suavizar dichos incrementos subiendo también los precios.

**Mov.- ¿Pensáis que son máquinas que se alquilan a mejor precio?**

La estabilidad en altura y sus amplios dispositivos de seguridad nos diferencian considerablemente. El operario que está trabajando en condiciones extremas durante toda la jornada en altura de más de 60 metros aceptan dichos incrementos.

**Mov.- ¿Se necesita un operario específico para este tipo de máquinas? ¿Qué tipo de formación tiene que tener?**

Se necesita un operario formado por nosotros, basado en el plan de formación establecido por Bronto Skylift y las leyes internacionales de seguridad laboral en alturas.

Estamos muy satisfechos con los operarios que actúan en el mercado nacional, ya que la mayoría cuenta con una larga experiencia en el manejo de nuestros equipos. Hemos introducido las primeras plataformas sobre camión en el año 2002. Es decir hace 20 años.

**Mov.- El servicio post venta es esencial en este tipo de equipos. ¿con cuántos puntos de servicio contáis en España? ¿Y respecto a los repuestos?**

Bronto Skylift/LKW LIFT es proveedor de organismos estatales los cuales nos obligan al 100% el suministro de repuestos durante más de 30 años. En caso contrario incumpliríamos las leyes de contratación estatal.

LKW (Bronto España) dispone de una gran variedad de repuestos para agilizar las respuestas en posible averías.

**Mov.- En vuestra opinión, ¿estos equipos de gran altura llegarán a ser sólo eléctricos en un futuro cercano?**

Nuestro departamento de desarrollo está trabajando en ello, pero lamentablemente la tecnología ofrecida por los fabricantes de camiones no corresponde a nuestras exigencias.

Debemos destacar que desde más de 30 años disponemos de un motor eléctrico en nuestros equipos para ser independiente de un motor de combustión.





# AP AERIAL

## ROCÍO ROMERO, DPTO COMERCIAL AP AERIAL PLATFORMS S.A.

### Mov.- ¿Con qué modelos de más de 40 m contáis en este momento?

Este año estará disponible en el mercado europeo la nueva Hinowa LightLift 40.18 Performance IIIs, la nueva articulada sobre orugas de 40,20 m de altura de trabajo que se presentó en Bauma '22. Como distribuidores oficiales para España y Portugal de la marca, nos complace anunciar que en breve estará en nuestra flota, aunque la fecha aún no la podemos precisar.

También Dingli, fabricante para el que trabajamos como servicio técnico oficial, cuenta con un modelo telescópico muy interesante de 44 m de altura de trabajo, con tres posibilidades de motorización. En AP Aerial estamos valorando para 2023 la incorporación de la versión eléctrica, el modelo BT44ERT. Se podrá ver en APEX y, si todo va bien, anunciaremos su llegada a AP Aerial.

Por otro lado, actualmente, tenemos varias unidades de tres modelos de JLG en stock: la 1250AJP (articulada diésel), la 1350SJP (telescópica diésel) y la 1850SJP (telescópica diésel), con alturas de trabajo de 40,30 m, 43,30 m y 58,56 m respectivamente.

### Mov.- ¿Cuál es su altura de trabajo, alcance y radio de trabajo de vuestros modelos altos?

- Hinowa LightLift 40.18 Performance IIIs: altura de trabajo 40,20 m; alcance máximo 17,40 m.
- Dingli BT44ERT: altura de trabajo 44,00 m; alcance máximo 26,20 m.

- JLG 1250AJP: altura de trabajo 40,30 m; alcance máximo 19,25 m.
- JLG 1350SJP: altura de trabajo 43,30 m; alcance máximo 24,38 m.
- JLG 1850SJ: altura de trabajo 58,56 m; alcance máximo 24,38 m.

### Mov.- ¿Qué características hacen de vuestra máquina un equipo que destaque de la competencia? ¿Qué dispositivos incluye que la hagan única?

En el caso de Hinowa, el modelo LL40.18 Performance IIIs está equipado con la tecnología innovadora que caracteriza a la marca. Destacan las funciones avanzadas de posicionamiento de las Hinowa de mayor altura, como la opción "Go back" que lleva al operario de vuelta al punto de trabajo memorizado antes de recoger el equipo o la función "Go home" que recoge y alinea por completo el brazo telescópico de manera automática y segura hasta la posición de transporte.

El modelo de Dingli BT44ERT destaca especialmente por su altura sin igual tratándose de un modelo puramente eléctrico. Sobre todo, por ejemplo, una función especial que permite la apertura de los ejes sin mover la máquina de posición.

En cuanto a los modelos JLG, se trata de versiones más clásicas cuya valía ya se ha probado sobradamente. Los brazos de gran altura de la marca destacan por su fiabilidad y robustez, incorporando tecnología avanzada de posicionamiento, autodiagnóstico y seguridad.

### Mov.- ¿Qué tipo de motor lleva? ¿Hay varias opciones de motorización?

- Hinowa LightLift 40.18 Performance IIIs; cuenta con tres opciones de motorización: motor diésel Kubota D902, baterías de litio de (64V, 300 A/hr) y la versión Bienergy que integra ambos sistemas.
- Dingli BT44ERT; en AP Aerial hablamos de la versión puramente eléctrica, pero existe también con motor diésel (Deutz TD2.9) y en versión híbrida.
- JLG 1250AJP y 1350SJP: motor diésel Deutz TD2011
- JLG 1850SJ: motor diésel Deutz TD3.6.

### Mov.- ¿En cuánto tiempo llega a su máxima altura?

En general, ninguno de los equipos es lento, pero hablamos de unas alturas considerables y la seguridad a la hora de posicionarse debe primar sobre la velocidad. Puesto que hablamos de varios modelos con distintas alturas y versiones, no nos detendremos en este detalle.

### Mov.- En este último año, ¿habéis presentado alguna novedad en gran altura o habéis introducido alguna novedad dentro de los modelos con los que contáis que haya mejorado de alguna manera los productos?

Como indicábamos al principio, las novedades para este año son los modelos que estamos pendientes de incorporar, tanto la LL40.18 de Hinowa como la BT44ERT de Dingli.

### Mov.- ¿Para qué trabajos son idóneas estas máquinas? ¿Qué tipo de empresa debe considerar adquirir este tipo de maquinaria?

Lo normal es que sean las empresas alqui-



ladoras las que cuenten con alguno de estos equipos ya que, para el cliente final, independientemente de su tamaño, la inversión es elevada y sería una herramienta de trabajo difícil de amortizar.

### **Mov.- ¿Tienen estos equipos un buen retorno de la inversión?**

Así es. Debido a su altura, cualquier equipo de estas características requiere tecnología avanzada que garantice su seguridad por lo que la inversión es muy elevada. Sin embargo, los precios de venta y alquiler son proporcionales, no solo por el volumen de inversión inicial sino por la relativa escasez de equipos en el mercado.

### **Mov.- ¿Qué plazo de entrega estáis dando?**

En algunos casos tenemos varias unidades en stock (de la marca JLG). El modelo de Hino wa podríamos tenerlo en pocos meses y el modelo de Dingli tiene un plazo de entrega de unos 90 días.

### **Mov.- ¿Seguís sufriendo la falta de suministro de materiales?**

Depende de la marca. Los fabricantes asiá-

ticos tienen menos dificultades en este sentido. Nosotros solemos hacer pedidos regulares con muchos meses de antelación y en general siempre tenemos stock.

### **Mov.- La subida de precios es el pan nuestro de cada día en maquinaria, ¿vosotros habéis incrementado mucho los precios? ¿Qué porcentaje con respecto al año pasado?**

Efectivamente, en el último par de años la maquinaria ha subido de precio sin parar. Nosotros hemos tratado de compensar la subida en la medida de lo posible, pero ha sido necesario adaptar los precios al incremento del coste de fabricación.

### **Mov.- ¿Pensáis que son máquinas que se alquilan a mejor precio?**

Así es. Tienen un coste inicial elevado y no se amortizan tan rápido, pero la inclusión en flota supone una diferenciación importante y, además, los precios de alquiler son comparativamente mejores.

### **Mov.- ¿Se necesita un operario específico para este tipo de máquinas? ¿Qué tipo de**

### **formación tiene que tener?**

Como para cualquier trabajo en altura, el operador de estas máquinas tiene que tener formación. Nosotros siempre recomendamos que los operadores cuenten con el carnet de operador de IPAF por su calidad contrastada internacionalmente, pero cualquier formación que cumpla con la UNE 58923 es suficiente.

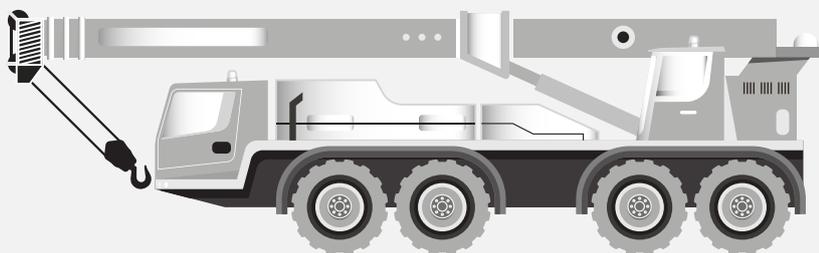
### **Mov.- El servicio post venta es esencial en este tipo de equipos. ¿con cuántos puntos de servicio contáis en España? ¿Y respecto a los repuestos?**

Nuestro servicio post venta está centralizado, cualquier incidencia se gestiona desde Madrid. En cuanto a los repuestos, disponemos de una nave dedicada en exclusiva de 600 m<sup>2</sup> y contamos con más de 12.000 referencias originales de las principales marcas.

### **Mov.- En vuestra opinión, ¿estos equipos de gran altura llegarán a ser solo eléctricos en un futuro cercano?**

Sin duda esa es la tendencia, pero no creemos que se trate de un futuro tan próximo.

Líderes en gestión  
de **PROGRAMAS de SEGUROS** y  
**GERENCIA DE RIESGOS**  
para las empresas  
de maquinaria



- Grúas
- Plataformas elevadoras
- Carretillas

CONSÚLTENOS SIN  
COMPROMISO

**915 179 080**

**ALKORA**  
GRUPO VERSPIEREN

alkoramad@alkora.es  
www.alkora.es

CORREDURÍA DE SEGUROS



# SINOBOOM

## Sinoboom llega a 48 m.

Sinoboom cuenta con una plataforma de gran altura que llega a 48 m y que se presentó por primera vez en la International Expo Centre de Shanghai, en China.

Su plataforma de brazo articulado alcanza los 48 m de altura de trabajo, es el modelo GTZZ46J.

La GTZZ46J tiene una extensión horizontal máxima de 25,5 m y una carga máxima de 455 kg. Sinoboom afirma que bate tres récords mundiales de plataformas articuladas autopropulsadas y, con una interfaz de fácil manejo, un sistema de control inteligente con autodiagnóstico y un avanzado sistema de conexión inteligente, afirma: "La máquina está muy por delante de otros productos del sector y ha alcanzado el nivel internacional avanzado."

Los elevadores de brazo articulado de Sinoboom incluyen modelos de accionamiento eléctrico y diésel, cuya característica principal es la pluma plegable de varias etapas, muy flexible y cómoda. Su articulación y rotación en particular permiten a este tipo de plataforma de trabajo sortear diversos obstáculos y trabajar en varios puntos sin necesidad de reposicionar la base.

Con un amplio rango operativo, alta eficiencia y gran capacidad de carga, se han incorporado numerosas innovaciones técnicas en el diseño para que el producto cuente con un alto nivel de seguridad, fiabilidad y operatividad. Los elevadores articulados de brazo se utilizan ampliamente para la instalación y el mantenimiento de plantas, la construcción y el mantenimiento de recintos, la ingeniería de la construcción, el almacenamiento a gran escala, las aplicaciones de la industria aeronáutica y aeroespacial, los aeropuertos y puertos, los servicios públicos urbanos y la jardinería, la ingeniería de muros cortina y mucho más.



# ZOOMLION

## ZT58J ULTRA de Zoomlion: 58,8 m

La ZT58J ULTRA tiene 58,8 m de altura de trabajo y un alcance de hasta 25,5 m. El nuevo modelo ZT58J Ultra, que también cuenta con un alcance de hasta 25,5 m, tiene una capacidad de plataforma dual de 300 kg sin restricciones y 454 kg con restricciones y ofrece una pendiente de hasta 24°.

El brazo con motor diésel es una unidad de tracción en las cuatro ruedas que puede trabajar en terrenos irregulares y su brazo telescópico proporciona un amplio arco de trabajo de -55° a +70°.

La ZT58J Ultra, que es el modelo hermano de los elevadores de brazo ZT42J y ZT68J Ultra de Zoomlion.



# HAULOTTE IBÉRICA

## IVÁN MORODO, DIRECTOR HAULOTTE IBÉRICA

### Mov.- ¿Con qué modelos de más de 40 m contáis en este momento?

En la actualidad contamos con dos modelos por encima de los 40 metros, la HA41RTJPRO, articulada y la HT43RTJPRO, telescópica con plumín rotativo. Sin embargo contamos con un modelo intermedio como la HA32RTJPRO que se acerca mucho en características clave en estos modelos como la del alcance y el acceso a zonas de trabajo difíciles.

### Mov.- ¿Cuál es su altura de trabajo, alcance y radio?

41,5 metros para la HA41RTJPRO, 42,2 metros para la HA43RTJPRO con un radio de alcance en ambas por encima de los 20 metros.

### Mov.- ¿Qué características hacen de vuestra máquina un equipo que destaque de la competencia? ¿Qué dispositivos incluye que la hace única?

Existen varios pero destacar alguno diríamos que ambas pueden montar nuestro nuevo sistema de seguimiento al que llamamos SHERPAL que nos permite, no solo localizar la máquina sino monitorear en tiempo real lo que le está pasando en la máquina entregándonos una información clave tanto para los servicios técnicos como para los servicios de gestión de flota. También incorporan los nuevos y eficaces sistemas de anti-atrapamiento ACTIVE SHIELD BAR integrados en la misma capota de protección del cuadro de mandos superior.

### Mov.- ¿Qué tipo de motor lleva?

Las dos incorporan un motor diésel Deutz Stage V de 55 KW.

### Mov.- ¿En cuánto tiempo llega a su máxima altura?

Las dos se mueven en torno a los 3 minutos si no les solicitamos movimientos simultáneos que en ese caso el tiempo es menor.



### Mov.- En este último año, ¿habéis presentado alguna novedad en gran altura o habéis introducido alguna novedad dentro de los modelos con los que contáis que haya mejorado de alguna manera los productos?

Sí, en ambos modelos hemos evolucionado del modelo PX al moderno RJT que ha introducido mejoras sustanciales como la implementación del CANbus. También se ha disminuido sustancialmente el número de laiguillos gracias a la unificación de los bloques hidráulicos de seguridad.

### Mov.- ¿Para qué trabajos son idóneas estas máquinas? ¿Qué tipo de empresa debe considerar adquirir este tipo de maquinaria?

Este tipo de maquinaria principalmente está orientada a grandes alturas y alcances horizontales en trabajos de mantenimiento de refineries, cerramientos (muro cortina) de edificios de oficinas e industriales, fachadas y aleros.

Además son óptimas para la limpieza de fachadas, mantenimiento de monopostes y eólicos.

Las empresas que las adquieren fundamentalmente son alquiladores para dar servicio a sus grandes clientes.

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

Sí lo tiene, porque no hay mucha flota de gran altura y son equipos con mucha demanda.

Hay una alta demanda en relación al parque disponible, que además es bastante antiguo,



por lo que son máquinas que tienen una vida útil superior a la de otros equipos, y que no sufren el desgaste de otros modelos más pequeños.

### Mov.- ¿Qué plazo de entrega estáis dando?

Dado que tenemos 4 fábricas en Europa y una más en China, más filiales a lo largo de toda Europa, esto nos permite en momentos puntuales ser más eficientes a la hora de conseguir entregas que se adapten en lo posible a las necesidades de nuestros clientes, por lo que siempre es importante preguntarnos en el momento que surja una necesidad.

### Mov.- ¿Seguís sufriendo la falta de suministro de materiales?

Sí, aunque la situación mejora día a día, dada nuestra estrategia de anticipar la compra de componentes y suministros para la fabricación, en ocasiones sufrimos faltas de componentes en rangos determinados de máquinas.

### Mov.- La subida de precios es el pan nuestro de cada día en maquinaria, ¿vosotros habéis incrementado mucho los precios? ¿Qué porcentaje con respecto al año pasado?

El incremento de precios para 2023 se ha situado alrededor del 5% como promedio.



### Mov.- ¿Pensáis que son máquinas que se alquilan a mejor precio?

Sí, hay menos unidades disponibles y además no hay muchas más alternativas a estos tipos de trabajos de gran altura que una plataforma, por lo tanto, esto afecta positivamente al precio medio del alquiler.

### Mov.- ¿Se necesita un operario específico para este tipo de máquinas? ¿Qué tipo de formación tiene que tener?

No, solo debe tener la formación necesaria para utilizar una PEMP de categoría 3B según indica la norma UNE 58923.

### Mov.- El servicio post venta es esencial en este tipo de equipos. ¿Con cuántos puntos de servicio contáis en España? ¿Y respecto a los repuestos?

Actualmente contamos con 12 puntos de asistencia repartidos por toda la geografía nacional incluidas las islas Canarias y Baleares, además contamos con un amplio taller dotado de dos grandes puentes grúa que nos permiten realizar todo tipo de operaciones.

### Mov.- En vuestra opinión, ¿estos equipos de gran altura llegarán a ser sólo eléctricos en un futuro cercano?

Ya disponemos de un modelo de 20 metros completamente eléctrico.

**Rolls**  
BATTERY ENGINEERING  
**MOTIVE POWER**

96 158 35 00  
informacion@ecobat.com  
www.ecobat.com  
OFFICIAL EUROPE AND  
MIDDLE EAST DISTRIBUTOR

**ecobat**  
BATTERY



# MULTITEL PAGLIERO

TRANSGRÚAS CIAL, DISTRIBUIDOR OFICIAL EN ESPAÑA

## KAREN TREZANO, DIRECCIÓN DE MARKETING

### Mov.- ¿Con qué modelos de más de 40 m contáis en este momento?

Actualmente la gama Multitel Pagliero de plataforma aéreas con altura de trabajo superior a 40 m consta de 7 modelos con altura de trabajo de entre 42 y 77,5 m. de altura.

### Mov.- ¿Cuál es su altura de trabajo, alcance y radio de trabajo de vuestros modelos altos?

La gama de plataformas Multitel con más de 40 m de altura de trabajo incluye estos modelos:

MJ420, altura de trabajo 42 m, alcance según peso en cesta entre 25 y 30,5 m.

MJ450, altura de trabajo 45,20 m, alcance según peso en cesta entre 26,7 y 32,3 m.

MJ525, altura de trabajo 52,6 m, alcance según peso en cesta entre 30 y 37 m.

MJ600, altura de trabajo 60,4 m, alcance según peso en cesta entre 28,5 y 35,5 m.

MJ685, altura de trabajo 68,7 m, alcance según peso en cesta entre 31,5 y 35,5 m.

MJ700, altura de trabajo 70,2 m, alcance según peso de cesta entre 31,5 y 36 m.

MJ775, altura de trabajo 77,5 m, alcance según peso de cesta entre 33 y 38 m.

### Mov.- ¿Qué características hacen de vuestra máquina un equipo que destaque de la competencia? ¿Qué dispositivos incluye que la hagan única?

En nuestra gama de plataformas, la extensión de los brazos telescópicos se realiza mediante cilindros hidráulicos multietapa, un sistema

que siempre ha caracterizado a las plataformas Multitel de gran altura. La estructura de las prolongas junto con la extensión con cilindros hidráulicos hace que la plataforma sea muy estable incluso cuando está completamente extendida.

### Mov.- ¿Qué tipo de motor lleva? ¿Hay varias opciones de motorización?

Las plataformas aéreas Multitel van sobre camión, y puede haber de muchos tipos, no hay una motorización concreta.

### Mov.- ¿En cuánto tiempo llega a su máxima altura?

El tiempo para alcanzar la altura máxima depende del modelo de plataforma, y es de unos pocos minutos para la de 40 m y un poco más para los otros modelos.

### Mov.- En este último año, ¿habéis presentado alguna novedad en gran altura o habéis introducido alguna novedad dentro de los modelos con los que contáis que haya mejorado de alguna manera los productos?

El último modelo de la gama alta es la MJ775, de 77,5 m de altura de trabajo y doble jib.

### Mov.- ¿Para qué trabajos son idóneas estas máquinas? ¿Qué tipo de empresa debe considerar adquirir este tipo de maquinaria?

Las plataformas de gran altura trabajan principalmente en el mantenimiento de grandes infraestructuras, como puentes, luminarias, en el montaje de molinos en parques eólicos, etc.

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

Sí, el retorno de la inversión para una máquina de esta altura suele ser muy bueno. El parque de máquinas de gran altura no es muy ex-



tenso y cuando se necesita suele ser porque no hay ninguna otra solución para hacer el trabajo, por lo que los precios de alquiler son bastante elevados.

**Mov.- ¿Qué plazo de entrega estáis dando?**

En máquinas de este tipo el plazo de entrega está entre 10-12 meses.

**Mov.- ¿Seguís sufriendo la falta de suministro de materiales?**

No tanto, ya se ha normalizado el suministro.

**Mov.- La subida de precios es el pan nuestro de cada día en maquinaria, ¿vosotros habéis incrementado mucho los precios? ¿Qué porcentaje con respecto al año pasado?**

Sí, durante 2022 ha habido oscilaciones al alza en los precios, tanto de la plataforma como del camión, hemos intentado repercutir el mínimo pero no ha sido inevitable la subida.

**Mov.- ¿Pensáis que son máquinas que se alquilan a mejor precio?**

Sí, por las prestaciones de altura y porque suelen ser para trabajos muy especializados.

**Mov.- ¿Se necesita un operario específico para este tipo de máquinas? ¿Qué tipo de formación tiene que tener?**

Sí, las máquinas de altura superior a 30-35 m se suelen alquilar con operario, por dos razones principales: tiene el carnet para conducir el camión, conoce la plataforma a fondo al usarla siempre y está al caso de su



mantenimiento. Sobre qué formación tiene que tener, aunque no existe una regulación oficial en España, desde ANAPAT se ofrecen cursos según norma UNE-58923.

**Mov.- El servicio post venta es esencial en este tipo de equipos. ¿con cuántos puntos de servicio contáis en España? ¿Y respecto a los repuestos?**

Contamos con delegaciones propias en Madrid, Barcelona, Vitoria y Valencia y una red de 22 servicios técnicos oficiales en las principales ciudades españolas. En cuanto a los recambios la empresa matriz mantiene un

stock de 25000 códigos. La entrega suele ser rápida, en un plazo de 24/48 horas desde el pedido.

**Mov.- En vuestra opinión, ¿estos equipos de gran altura llegarán a ser sólo eléctricos en un futuro cercano?**

A corto plazo está complicado: la mayor limitación viene por el fabricante del vehículo, que tenga la opción de conexión plataforma/camión con su sistema eléctrico. En la actualidad, para las plataformas de más de 40 m de altura, el suministro de energía eléctrica es excesivamente elevado.





# DINGLI

## LAURENT GUILLAUX, GENERAL MANAGER EUROPE

### Mov.- ¿Con qué modelos de más de 40 m contáis en este momento?

Por el momento, ofrecemos 2 modelos de brazos telescópicos de 41 y 44m de altura de trabajo. Estos modelos se pueden ofrecer en 3 versiones: diesel, 100% eléctrico e híbrido (o sea funcionamiento eléctrico con un «range extender» diesel).

### Mov.- ¿Cuál es su altura de trabajo, alcance y radio de trabajo de vuestros modelos altos?

La altura de trabajo es de 41 y 44m. El alcance es respectivamente de 26.2 y 24m.

### Mov.- ¿Qué características hacen de vuestra máquina un equipo que destaque de la competencia? ¿Qué dispositivos incluye que la hagan única?

La diversidad de las versiones nos destaca de nuestros competidores. Somos los únicos ahora en poder ofrecer 3 tipos de entrenamiento. Estos brazos tienen también un sistema innovativo de extensión de ejes «in situ» que permite extender los ejes sin mover la máquina.

### Mov.- ¿Qué tipo de motor lleva? ¿Hay varias opciones de motorización?

La versión térmica tiene un motor Deutz de 55.4Kw. La versión eléctrica tiene un pack de baterías Lithium extradimensionado y el motor de la versión híbrida es un motor Kubota de 18Kw.

### Mov.- ¿En cuánto tiempo llega a su máxima altura?

Las máquinas llegan a altura máxima en menos de 2 minutos.

### Mov.- En este último año, ¿habéis presentado alguna novedad en gran altura o habéis introducido alguna novedad dentro de los modelos con los que contáis que haya mejorado de alguna manera los productos?

Las 2 máquinas de 41 y 44m son los frutos de nuestra cooperación con los ingenieros de Teupen en Alemania. Hay también otro modelo de 36m de altura de trabajo que forma parte de este proyecto. Presentamos la BT44RT (44m metros) a la Bauma en Munich en Octubre.

### Mov.- ¿Para qué trabajos son idóneas estas máquinas? ¿Qué tipo de empresa debe considerar adquirir este tipo de maquinaria?

Estas máquinas son concebidas para la construcción, los eventos (artísticos y deportivos), el mantenimiento de grandes instalaciones industriales (químicas por ejemplo).

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

Las máquinas de grandes alturas tienen una rentabilidad buena, ya que la competición es un poco menos agresiva y la oferta no es tan común como una tijera eléctrica de 8m.

### Mov.- ¿Qué plazo de entrega estáis dando?

Tenemos máquinas en stock en Europa. Los plazos de entrega de China son de aproximadamente 90 días.

### Mov.- ¿Seguís sufriendo la falta de suministro de materiales?

No sufrimos de este problema para las máquinas de grande altura.

### Mov.- La subida de precios es el pan nuestro de cada día en maquinaria, ¿vosotros habéis incrementado mucho los precios? ¿Qué porcentaje con respecto al año pasado?

Estas máquinas fueron lanzadas a finales de 2022 y los precios no han cambiado para 2023.

### Mov.- ¿Pensáis que son máquinas que se alquilan a mejor precio?

Sí, como lo hemos visto en la pregunta anterior, los alquiladores de máquinas de alturas grandes tienen un saber hacer que pueden valorizar.

### Mov.- ¿Se necesita un operario específico para este tipo de máquinas? ¿Qué tipo de formación tiene que tener?

Se necesita una formación de tipo IPAF como para cualquier otro tipo de máquina de elevación. Nada más.

### Mov.- El servicio post venta es esencial en este tipo de equipos.

### ¿Con cuántos puntos de servicio contáis en España? ¿Y respecto a los repuestos?

Nuestro soporte técnico está asegurado por AP Aerial Platforms en Madrid, que tiene una amplia experiencia en el servicio de plataformas desde hace más de 25 años. Cubren todo el territorio nacional.

### Mov.- En vuestra opinión, ¿estos equipos de gran altura llegarán a ser sólo eléctricos en un futuro cercano?

¡El futuro existe ahora! Como lo expliqué, fabricamos y vendemos muchas máquinas de gran altura eléctricas e híbridas ya en Europa.



**EUROYEN**  
F O R K L I F T



Carretilla elevadoras de alto rendimiento  
Diesel, gasolina y L.P.G.

**CARRETILLA**

**FD 25**

# Multitel Pagliero presenta videos tutoriales para el uso correcto de plataformas sobre camión

Multitel Pagliero ha puesto a disposición de las empresas un servicio adicional, que ayudará a aumentar el conocimiento de su gama de productos: 35 videotutoriales sobre el correcto uso de las plataformas sobre camión (34 máquinas + una sobre normas de seguridad), tutoriales a los que se puede acceder a través del código QR en los distintos



modelos. Concluido en el verano, el proyecto fue coordinado por Matteo Griffone, gerente de diseño de sistemas de Multitel Pagliero, y tomó seis meses de trabajo que involucró a varios departamentos de la empresa: logística, taller, TI, oficina técnica y marketing. La interacción entre departamentos, el cumplimiento de los cronogramas de producción y la entrega de las máquinas a los clientes requerían una planificación minuciosa, lo que permitía disponer de los equipos de acuerdo con un cronograma preciso.

El tutorial consta de dos partes: una sobre el uso correcto de la máquina en seguridad y otra sobre el modelo individual. El vídeo de seguridad tiene elementos generales comunes relativos a la inspección del área de trabajo, EPI a llevar, lectura del manual y correcta estabilización; el próximo capítulo entra en detalles con la estabilización/desestabilización, la toma de fuerza, las funciones de la cabina, los controles del suelo y de la cesta. En total, cada tutorial -que consta de dos partes- tiene una duración de entre 6 y 8 minutos y se complementa con iconos y notas para obtener una información más completa y detallada. Se ofrece en cuatro idiomas: italiano, inglés, francés y alemán. En los próximos meses, el proyecto



se completará con videos dedicados a las plataformas rastreadas.

La operación fue apreciada tanto por los clientes como por la red comercial y de distribuidores.

Además de atender de forma práctica las necesidades de las empresas, gracias a un mayor conocimiento de las plataformas sobre camión, refuerza el valor de la marca Multitel Pagliero, que siempre ha sido sinónimo de calidad.

# Terex adquiere la empresa de robótica Apptronik

Terex Corp. Ha llevado a cabo una inversión de capital en Apptronik, Inc., empresa de Austin, Texas y especialista en el desarrollo de sistemas robóticos móviles y versátiles.

Aparte de la inversión de capital, las dos empresas también celebraron un acuerdo de desarrollo conjunto para trabajar juntas en la creación de posibles aplicaciones robóticas para los productos Terex.

“Múltiples tendencias están convergiendo para impulsar la adopción de robots centrados en el ser humano en las aplicaciones cotidianas y Apptronik está bien posicionado para capitalizar esta tendencia emergente”, dijo el presidente y director ejecutivo de Terex, John L. Garrison, Jr.

Los cofundadores de Apptronik han trabajado en sistemas avanzados centrados en humanos, incluido el robot Valkyrie de la NASA para el desafío robótico DARPA.

Otros proyectos de Apptronik incluyen Astra,

un robot humanoide de la parte superior del cuerpo empaquetado en una forma pequeña, lo que permite colocarlo en cualquier plataforma de movilidad y, más recientemente, Apollo, un humanoide versátil respaldado por la NASA diseñado para escalar y aplicarse a numerosas aplicaciones.

“Estamos en un punto de inflexión en la industria de la robótica donde, en solo unos años, esperamos ver la adopción de robots de uso general a gran escala en numerosas industrias”, dijo Jeff Cardenas, director ejecutivo y cofundador de Apptronik.

“Estamos entusiasmados de trabajar con Terex Corp. mientras abrimos el camino para la revolución de la robótica que anticipamos transformará la forma en que vivimos y trabajamos”.



Valkyrie Robot para el Desafío de Robótica DARPA. (Foto: Apptronik)

# Nuevo director de Tadano para Manitex

Manitex ha nombrado a Takashi Kiso de Tadano en su junta directiva.

Takashi Kiso es administrador sénior en Tadano y se ha encargado del negocio de grúas de carga y plataformas de trabajo aéreo. Antes de unirse a Tadano, fue presidente de Marubeni Automotive Aftermarket Holdings en Houston, Texas. Reemplaza a Ingo Schiller, quien formalmente deja Tadano. Ha sido representante de Tadano en la junta internacional de Manitex desde 2018.

El director ejecutivo de Manitex Internarional, Michael Coffey, dijo: “Estamos emocionados de dar la bienvenida al Sr. Kiso a la junta directiva de Manitex y estamos agradecidos por el continuo apoyo de Tadano a nuestra empresa. El Sr. Kiso aporta una profunda experiencia en la industria en nuestros mercados principales y una gran experiencia en marketing global, distribución y soporte posventa, lo que lo convierte en un complemento ideal para el tablero Manitex. Esperamos con ansias sus contribuciones, a medida que trabajamos para posicionar a Manitex para el futuro”.

“También nos gustaría extender nuestro agradecimiento y aprecio al Sr. Schiller por su servicio, apoyo y orientación en nuestra junta”.

Kiso agregó: “Manitex ha servido como un socio estratégico valioso para Tadano, desde que comenzó nuestra asociación en 2018. Me siento honrado de tener la oportunidad de representar a Tadano en la junta de Manitex y espero contribuir y apoyar las iniciativas de crecimiento futuro de la compañía en un momento tan emocionante para la empresa”.

Tadano adquirió una participación del 14,6 por ciento en Manitex en 2018 y tiene derecho a designar a un miembro del directorio de la empresa.



Takashi Kiso administrador sénior en Tadano

## MIRAMOS HACIA UN FUTURO MÁS SOSTENIBLE



| GRUPOS ELECTRÓGENOS  | SISTEMAS DE ALMACENAMIENTO DE ENERGÍA EN BATERÍA   | TORRES DE ILUMINACIÓN  |
|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>● Soluciones para el alquiler</li> <li>● Stage V</li> <li>● Versiones híbridas</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Baterías OPzV-S y litio</li> <li>● Conectividad remota</li> <li>● 0 ruidos &amp; 0 emisiones</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Diésel, eléctricas, híbridas y solares</li> <li>● Stage V</li> <li>● G4 &amp; Hyper Leds</li> </ul> |
|  |  |  |
| <b>GRW60 HY 30/24Li</b> Generador híbrido  | <b>LX45/90</b> Almacenamiento en batería   | <b>V20 PRO</b> Torre de iluminación 5 en 1   |



# FORO ASEAMAC 2023



El Foro de Aseamac 2023 ha reunido alquiladores de toda España y ha tenido unas ponencias y mesas redondas muy interesantes para el sector. Se ha debatido sobre sostenibilidad, digitalización, la transición energética y el futuro de la economía del sector.

## Una visión del mercado internacional de alquiler: Innovaciones en el alquiler

La primera ponencia del Foro de Aseamac ha tenido como protagonistas a Valero Serentill, Director de Ritchie Bros Iberia y a Joerg Bachmann, Director Comercial de Lectura. Nicanor Pinole, de Gómez Oviedo, moderó esta mesa redonda.

Joerg Bachmann, explicó que Lectura es un proveedor de datos a nivel internacional.

### EL MERCADO DEL ALQUILER EN EUROPA

Ha aumentado en 2021 un 7.9% hasta una facturación total de 24,6 billones de euros. Se creció un poco menos de lo esperado en 2022, un 4,1% hasta 25,6 billones.

### EL CRECIMIENTO FUE EN TODOS LOS MERCADOS

En 2023 se espera que la situación crezca hasta mediados de año por lo menos, la cartera de pedidos de los fabricantes está llena. Sin embargo, los precios se han incrementado y afectará a la situación en 2022 y 2023.

A largo plazo, el mercado europeo seguirá subiendo y se beneficiará de la incertidumbre del mercado, que afectará de manera positiva al mercado de alquiler en su opinión.

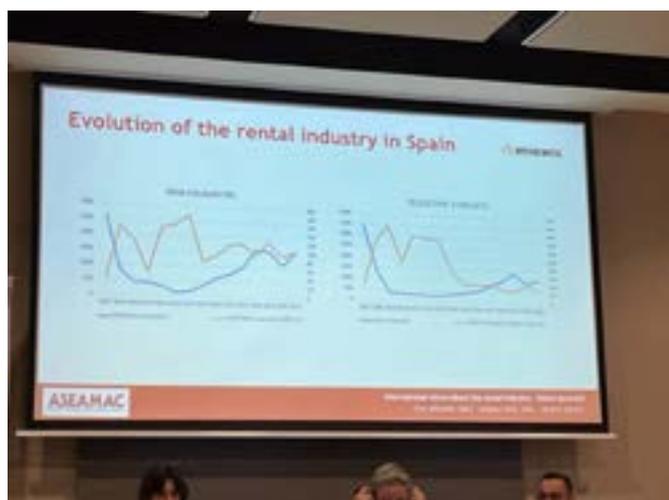
Echando un vistazo atrás, la pandemia afectó y dio problemas, por que tuvieron que cerrar, lo peor lo vivió Reino Unido. Los países menos afectados fueron Suiza, Suecia y Alemania. Después de 2021,



ha habido una mejora gracias a la ayuda de los programas europeos. Las empresas que apostaron por la digitalización han mejorado su actividad.

Valero Serentill por su parte dio una visión de lo que ha sucedido en los últimos años. En el plano local, desde el punto de vista diferencial, viendo las infraestructuras de España respecto a otros países, está claro que España tiene una posición ventajosa frente a otros países, como sector del ferrocarril, puertos, queda trabajo por hacer a nivel medioambiental y aquí es destacable el papel de España.

Evolución del mercado del alquiler en España, como muestra el siguiente gráfico.



El gráfico muestra en azul la línea de mercado, como cayó y como ha ido remontando. La línea naranja son las ventas de Ritchie Bros. Se prevé un aterrizaje suave en las ventas en los próximos años en Europa, pero en España, los parques siguen envejeciendo y no será el caso, ya que se necesita renovar esos parques. El Sr. Valero aconsejó adelantarse a pedir maquinaria, ya que los equipos más modernos son los que mejor se venderían.

Nicanor Pinole les preguntó cuál es el rol de la inteligencia de datos y como puede ayudar a las empresas. Para Joerg es una apuesta segura y un camino a seguir, un factor esencial. Algunos factores, según él, que pueden ayudar al sector son: Disponibilidad de BIM, Realidad virtual, reserva con precios inteligentes (on time), que el cliente sepa al instante si está disponible la máquina, soporte de productos, APPS de las empresas para mejorar la experiencia del cliente o sistemas 2D y 3D.

Por su parte, Valero explicó que lo principal es cómo podemos objetivar la toma de decisiones para romper ese cortoplacismo con las cuales las empresas estábamos acostumbradas a trabajar.



Desde Ritchie han analizado como trabajar y han hecho varios cambios. Ahora aportan soluciones y valor añadido, incluso ayudando a las empresas en su camino hacia la digitalización. Ellos tienen la posibilidad de incluir un QR en el que aparece el despiece de la máquina, y que desde ahí se realiza el pedido de los componentes que se necesitan. Explicó las ventajas que tiene ese proceso de digitalización.



Ritchie Bros ha incorporado tanto SmartEquip y Rouse.



SmartEquip incluye:

- e- Procurement
- Inteligencia predictiva
- Telemática remota
- Manejo de e-Service

Por su parte, Rouse es un software que ayuda a las empresas a tomar decisiones más inteligentes para dar servicios y precios más precisos basados en la actividad de la propia máquina.

### TENDENCIAS FUTURAS

El mercado español para el Sr. Bachmann, será como el europeo, las tendencias serán similares: falta mano de obra, los productos serán más verdes, conectados, con telemática, lo que requerirá menos gente; la digitalización seguirá desarrollándose, con la recolección de datos. En cuanto a las regulaciones, el trabajo estará con la medición de huella de carbono y sostenibilidad.

Otra de las tendencias es la economía circular. Ellos han hecho un estudio de si las empresas han hecho la transición hacia una empresa más sostenible. En general, la mitad de las empresas han comenzado, y se refleja que las empresas no son conscientes del efecto de la legislación en sus empresas.

La tendencia futura, según Valero Serentill, es que el cambio se está dando en el corto y medio plazo; falta de oferta de equipo nuevo y un incremento de la oferta de equipo usado.

Las próximas elecciones afectarán a las inversiones. La digitalización será clave para el éxito de la empresa de alquiler, y según él, la flexibilidad en soluciones es importante cuando hay incertidumbre.

# Previsiones del sector de la construcción

Durante el Foro de Aseamac, hubo una interesante charla sobre las previsiones de Euroconstruct del sector de la construcción en España este año, con José Ramón Fontana de ITEC, moderado por Oscar García, de Alco.

## PREVISIÓN DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN EUROPA

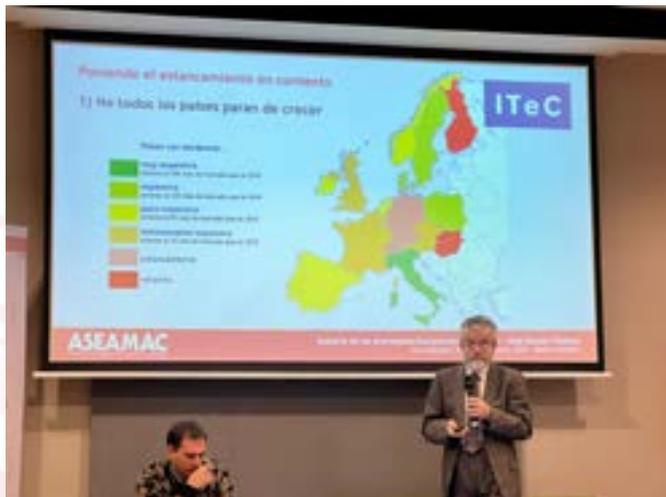


Hay que reconocer la recuperación en el 2021 y el crecimiento en el 2022. En el 2023 y 2024 se mantendrá igual, con crecimiento en 2025 de un 1,1%.

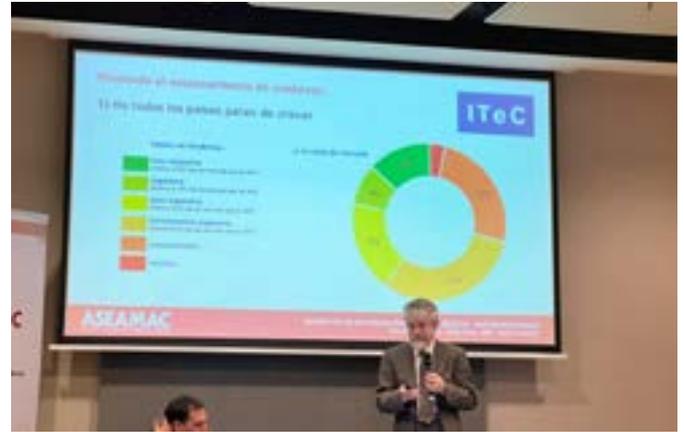
## EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN DEJARÁ DE CRECER EN EUROPA DURANTE 2023 Y 2024

¿Hay motivos para preocuparse? Según el Sr. Fontana no, está relacionado con una crisis económica, anunciada con mucha antelación y con mucha vehemencia.

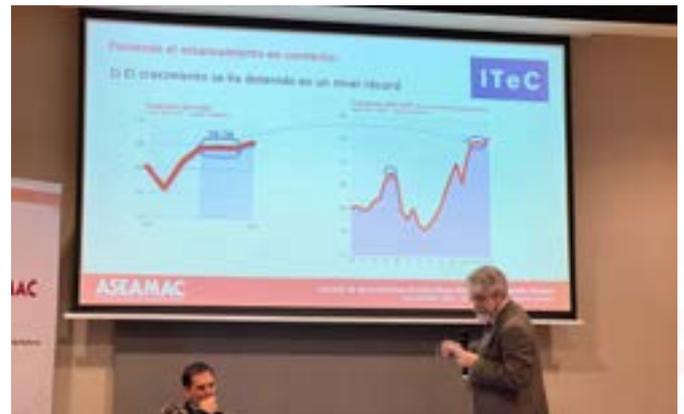
Hay más motivos para no preocuparse, ya que no todos los mercados de la construcción están expuestos por igual, y el crecimiento se ha detenido en un punto alto de la producción.



En el mapa de los países se ve el semáforo de las expectativas, rojo peligro, verde, muy bien. España espera un crecimiento en torno al 5%. Italia tiene una previsión francamente expansiva. Francia y Reino Unido tienen un entorno mínimamente expansivo, en torno al 3% más. Alemania se ve situado en un estancamiento. Esto podría parecer una señal de alerta, pero hace años que viene anunciándose. Los países con recesión solo representan un 3% del mercado.

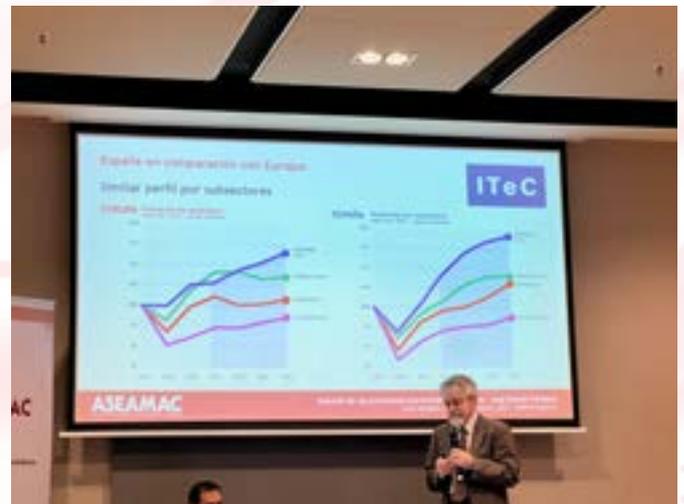


El crecimiento se ha detenido en un nivel récord, con lo cual no hay mucho problema, eran un par de años a esas cuotas, que no es motivo de preocupación.



## SITUACIÓN DE ESPAÑA

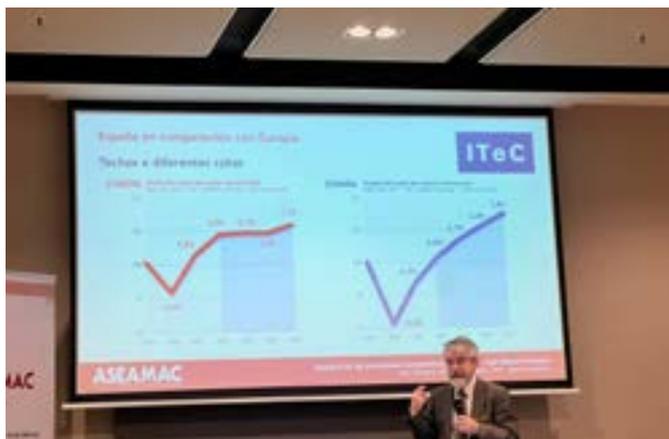
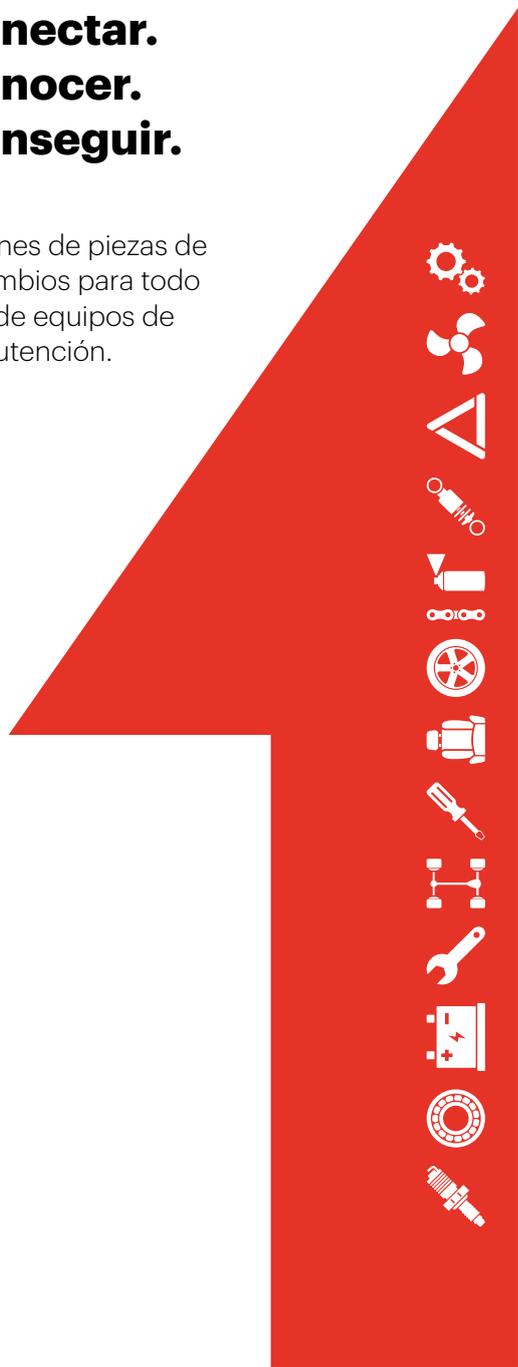
España ha sufrido más durante el paro Covid. En el 2020 bajó mucho la construcción, pero las previsiones son buenas, de un crecimiento en todos los años que vienen, al menos hasta 2025.





## Conectar. Conocer. Conseguir.

Millones de piezas de repuestos para todo tipo de equipos de mantenimiento.



La siguiente gráfica muestra el comportamiento por sectores, tanto en el caso europeo como español.

El sector de la maquinaria se verá muy favorecido por este desarrollo. Relató los sub-sectores que más expectativas de crecimiento tienen, en primer lugar, la ingeniería civil.

En segundo lugar, la rehabilitación. Next Generation está funcionando en la rehabilitación de barrios.

En tercer lugar, la vivienda residencial, pendientes de los que se puedan resentir las ventas.

Y finalmente, la construcción no residencial de nueva planta, todavía por debajo de los niveles pre pandemia, por el encarecimiento de costes.

En resumen, el sector se encamina a dos años de estancamiento (en Europa, no en España), el impulso vendrá por parte de ingeniería y rehabilitación.

En España, los subsectores con el mejor comportamiento serán la rehabilitación y la ingeniería civil.



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

# Impacto de la digitalización en el alquiler

Durante el Foro de Aseamac en Madrid, tuvimos la ponencia de Tomas Babicky, European Affairs Manager de ERA, que habló sobre el impacto de la digitalización en el alquiler, presentando el proyecto que ha desarrollado la ERA. Este proyecto de digitalización se lanzó en 2021, y el reporte final estará listo en 2023 en junio. Se consultó a empresas pequeñas, medianas y grandes.



Han entrevistado a todas las empresas que aparecen en la lista:



Al ser un proyecto tan grande, su primer objetivo fue saber cómo estaba el sector en digitalización, cuáles eran las actividades que las empresas estaban haciendo y que se podía aprender de todo esto, así como cuál será el futuro de la digitalización. El reporte que han publicado está lleno de ejemplos y casos reales de las empresas.

Primero necesitaron saber cuáles eran los motivos de que las empresas se digitalizaran, y lo primero era saber que querían los clientes de las empresas de alquiler a nivel de digitalización.

Si un cliente no está digitalizado, es muy complicado llegar al nivel digital, dijo el Sr. Babicky.

Se trata de ser más eficiente, con menos papeleo, más práctico y rápido. Además, de todos los datos obtenidos, saber utilizarlos para algo.

Del estudio se desprende que las grandes empresas de construcción esperan alquiladores que sean totalmente digitales con nuevos servicios. Las empresas de construcción medianas necesitan formación sobre los beneficios de la digitalización, y lo que miran sobre todo es el ahorro de costes y tiempo. Los usuarios o autónomos utilizan la digitalización con un uso primario.

Los beneficios de la digitalización son claros: Digitalizar el proceso de principio a fin, ser más efectivo en el proceso, reducir costes, eliminar errores, incrementar beneficios, etc.

El servicio al cliente y la mejora de soluciones pasa por:

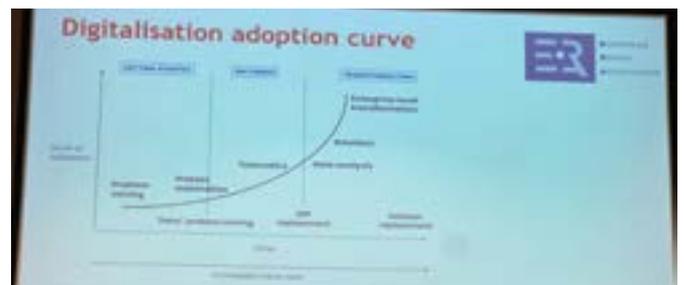
- En primer lugar: Interface de alquiler con el cliente con un ERP para dar beneficios al cliente.
- En Segundo lugar, uso de telemática para mejorar los servicios.

Además, con la digitalización se puede alcanzar a más clientes, tener más información con telemática. Se transforma el modelo de negocio, organización, aspectos comerciales y organización del back office.

Las opciones para una empresa de alquiler son varias:

- No hacer nada, y no ser digital
- Desarrollar un software personalizado
- Comprar un software que ya exista
- Hacerse miembro de una plataforma de alquiler
- Optar por un modelo híbrido

La siguiente imagen muestra como una empresa puede progresar a nivel de digitalización:



A través de todo este camino, la empresa puede alcanzar su transformación total, primero resolviendo los problemas que tenga, automatización de procesos, reemplazo de ERP, con telemática, análisis de datos, soluciones, implementación de estas soluciones hasta llegar a la transformación digital total de la empresa. Cuanto más digitalizada está la empresa, más valor añadido tendrá.

Los KPIs que hay que tener en cuenta:

- Para el e-commerce
- Volumen o ingresos a través de e-commerce
- Ingresos desde la web

## EL FUTURO DE LA DIGITALIZACIÓN

Con tanta telemática y máquinas localizadas, ¿se necesitarán tantas bases de alquiler?

Si los datos nos dan una visión de la maquinaria que se necesitará en las obras, ¿se podrá anticipar y mejorar la organización?

Los datos de las máquinas en la construcción, ¿mostrarán los niveles de actividad de esas máquinas, su uso, su movimiento, etc., y eso dará mucha información?

¿Se podrá saber el impacto medioambiental de las máquinas?

Veremos novedades de los más grandes en cuanto a reportes de sostenibilidad, precios basados en uso, suscripción de modelos con datos de combustible, datos de localización, etc.

Han hecho un documento, un check list, para saber cómo tu empresa está a nivel de digitalización.

Para conocer más sobre este estudio de digitalización de ERA, pueden entrar en su web [www.erarental.org](http://www.erarental.org)

# Alquiler de proximidad

Durante el Foro del Alquiler de Aseamac en Madrid, la última ponencia que cerró el foro fue la del Alquiler de proximidad. Una mesa redonda estaba compuesta por José Luis Aliaga de ToolQuick y Vicens Homs, de Homs Rentals. Moderó la mesa Mercedes Manero, de GAM.



## QUÉ ES EL ALQUILER DE PROXIMIDAD

José Luis Aliaga explicó que la proximidad es desarrollar una tienda de retail en el alquiler, son pequeñas ubicaciones de tiendas, donde el cliente va a la tienda a alquilar, el cliente es el que va al alquilador. Es un tipo de cliente con unas necesidades acordes a la tienda de alquiler.

Esas ubicaciones están donde el cliente se mueve y trabaja y debe estar unido a una potente web y redes sociales. Esta vinculación de las dos ideas es el alquiler de proximidad.

Para Vicens Homs, el objetivo es explicar esta nueva tendencia que es la tienda de alquiler urbano, que ya existía desde hace tiempo en Europa. Un lugar donde vayan los clientes, la proximidad es la excusa para hablar de las nuevas tendencias en alquiler, las tiendas de proximidad tienen un planteamiento diferente, ya que estamos hablando de pequeña maquinaria, aunando puntos de contratación, donde puedas contratar cualquier item, pero en ese sitio recolectar maquinaria más pequeña, pequeña herramienta, donde la rentabilidad es más alta. Puedes crear una red urbana a otro nivel con mayores ratios de rentabilidad.

La proximidad también tiene que darse en el mundo digital, explicó el Sr. Homs. A nivel digital puede haber mucha proximidad.

“Si te centras en diferentes canales, con todo este tipo de tiendas y nuestras bases clásicas, tendríamos que introducir conceptos del mundo del retail, mejorar en el aspecto básico del retail de otros sectores. Hay un impedimento, que nosotros no mostramos producto nuevo, pero sería importante marcar las reglas del retail con el cliente. Las personas que pones en este canal tienen que ser diferentes. Se habla de la Omnicanalidad, tú eres próximo a tu cliente, por todos los canales posibles”, explicó. “La idea es poner una red de tiendas y dar un servicio determinado a unos clientes completos”, añadió.

Las ubicaciones, según el Sr. Aliaga, deben estar donde el cliente se mueva. Estuvo de acuerdo que la idea pasa por hacer un espacio de retail, un espacio agradable para el cliente. También realzó la importancia de las redes sociales, de cómo puedes llegar a mucha gente y empatizar con redes sociales que algunas empresas apenas utilizan como Instagram. También videos de cómo utilizar las máquinas, descuentos, etc.

Vicens Homs destacó un concepto nuevo que hay que tener en cuenta, tanto en tienda física como digital, que es el “dependiente”, ese

concepto hay que empezar a cambiarlo, cambiar el concepto por el de “comercial de base”, por el rango de clientes a los que trata, por la proximidad, por la segmentación que puedes hacer de clientes, esa persona que tienes es un comercial.

“En muchas ocasiones nos encontramos con gente que no sabe lo que quiere, hay que educar y concienciar, contar con una persona que tenga las habilidades suficientes para darle al cliente lo que necesita. No hay que descuidar ese concepto” dijo el Sr. Homs.

El Sr. Aliaga explicaba como durante años, las empresas de alquiler han sido recogepedidos, y ese concepto ha cambiado. Destacó la idea de que un comercial de tienda tiene que saber de todo. Es clave que esa formación y esa interacción con el cliente sea de calidad, dijo.

El Sr. Homs explicó la importancia del comercial en el ámbito digital, y destacó la importancia del contacto a nivel digital, la exigencia mucho mayor del cliente digital, que quiere todo rápido y efectivo, una página web debe tener una respuesta rápida, una persona que cuide ese canal digital es esencial, que de contestación inmediata... Eso también es proximidad.

Mercedes Manero les preguntó cómo crean las necesidades a los clientes. Ambos coincidieron que es muy importante la ubicación de la tienda, que esté ubicada en un lugar donde pase gente y donde crees que tu cliente va a estar.

La ubicación y las redes sociales, una buena web, y la persona al frente de esa tienda, son los cuatro pilares que para ellos son el éxito del alquiler de proximidad.

Aliaga puso de manifiesto que no somos un gran almacén, sino que se alquila maquinaria, y los clientes necesitan un servicio.

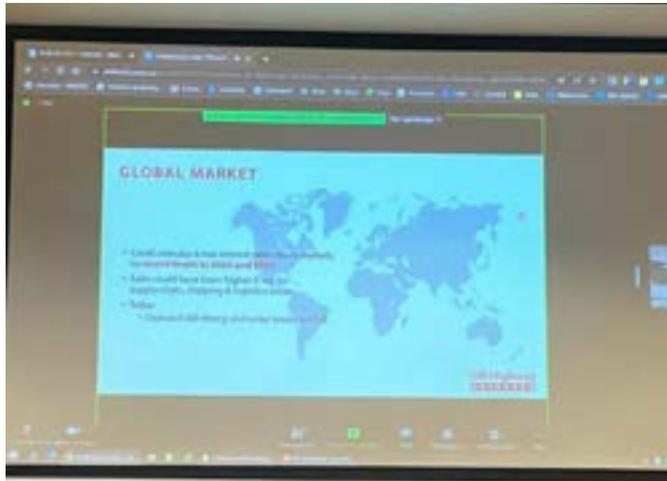
Vicens Homs destacó la idea de tráfico, que haya tráfico, tanto de personas físicas, como en las redes sociales. LinkedIn es un canal muy importante para ellos. La importancia de darle contenido a todas las redes y a nivel interno.

Mercedes Manero preguntó cuál es la forma de pago en este tipo de tienda de proximidad. Explicaron que se funciona mucho más con caja, con pagos al contado, pagos a fin de mes. El Sr. Homs explicó que es más rentable, porque se trata de tener un proceso bien hecho. Se cobra por tarjeta, siendo coherente con lo que se pide, es importante montar un buen sistema, y un sistema post, si trabajas via fianza. Es importante también tener un seguimiento del cliente.



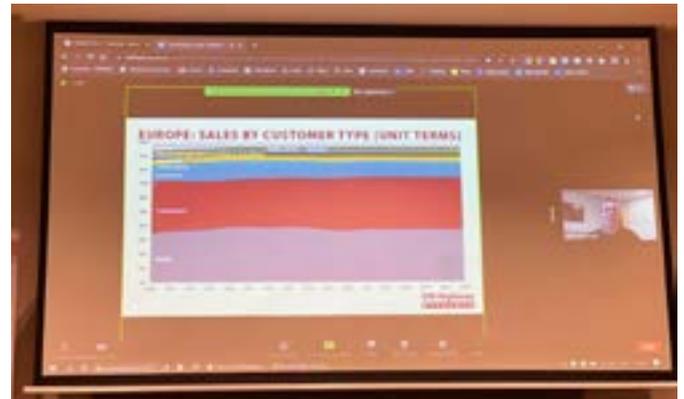
# Tendencias del mercado mundial del alquiler

Durante el Foro del Alquiler de Aseamac celebrado en Madrid, Chris Sleight, de Off-Highway Research realizó una ponencia on line sobre la evolución y tendencias del mercado del alquiler a nivel mundial.



La inflación influirá en el mercado y en la construcción. Parece que el mercado se ha ralentizado un poco, habrá una bajada, pero continuarán. La falta en la cadena de suministro influenciará en la entrega de maquinaria todavía. Las indicaciones para 2023 será similar a 2022, unas 200,000 máquinas. Si no hubiese habido falta de maquinaria, el año 2022 hubiera dado datos muy altos. Para el 2024 y 2025 piensa que bajarán un poco para Europa, pero no se llegará a colapsar.

En cuanto a compradores, un 35% irá para los alquiladores, otro treinta y tantos % para constructores, y el resto para agricultura, paisajista, extracción, residuos, y otros.



## MERCADO NORTEAMERICANO

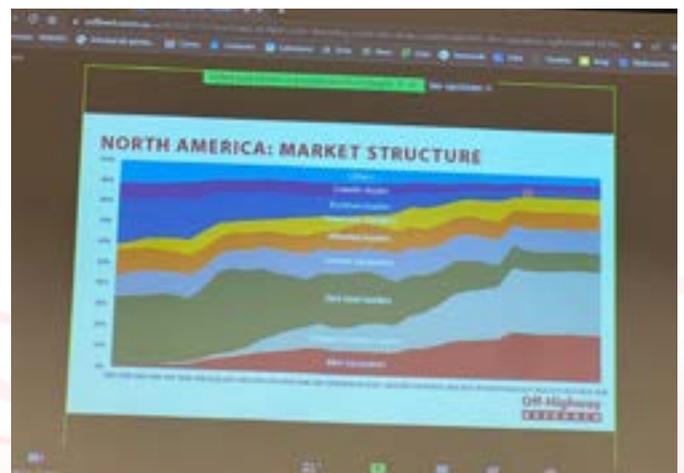
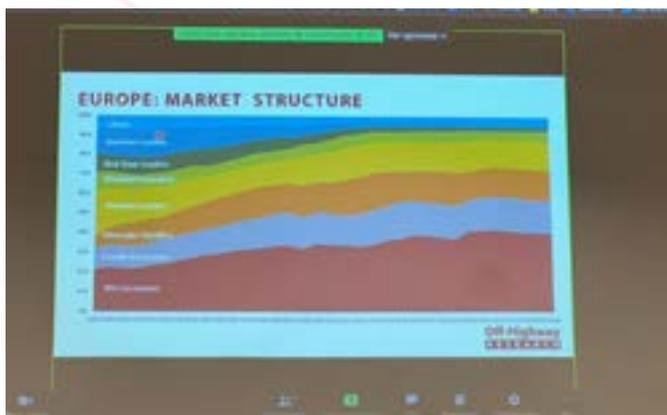
El mercado americano, se recuperó pronto de la pandemia. Las ventas para el mercado americano darán unas cifras récord para 2022, con una bajada en 2023.



Como muestra la imagen, las ventas y la estructura del mercado será la siguiente, con un gran volumen de miniexcavadoras y los telescopios subiendo también considerablemente. Las excavadoras de cadenas, por el mismo estilo.



La estructura de equipos muestra como las miniexcavadoras están creciendo en volumen, con un crecimiento de las cargadoras compactas y una estabilización del resto de productos como muestra la imagen.



El mercado residencial en norteamericanos se está enfriando, y eso tendrá consecuencias, pero tienen mucho trabajo de construcción todavía allí.

### EL MERCADO CHINO

Se vio la subida en el 2020, bajada ligera en el 2021 y la considerable bajada en 2022 y lo que se espera para 2023.



El mercado colapsó en 2022, y les será complicado remontar, ya que la política de China frente al Covid ha sido particular.

### MERCADO MUNDIAL

Como muestra la imagen, Latinoamérica creció un 30%; AME un +20%; Europa +10%; China se redujo un 40%; India se quedó igual, Asia creció un +15% y Oceanía creció un +25%.

Para este año, los mercados emergentes se quedarán igual, sin crecer en la mayoría de los casos.



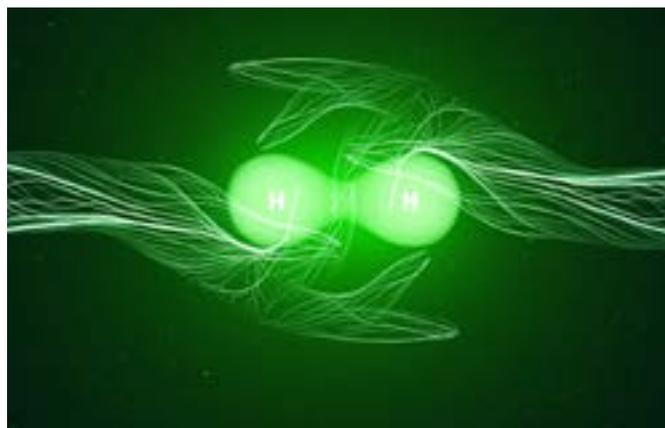
### PERSPECTIVA

Como se ve en la imagen, habrá una bajada ligera en los próximos años, pero nada dramático, sin bajar de millón de unidades. Para el Sr. Sleight, el mercado es sano. Este año se espera una demanda fuerte, y hay que esperar a ver lo que la inflación influirá en los mercados. Ya hemos pasado el Covid, por lo que los factores que mandan ahora son los económicos y geopolíticos. Para el Sr. Sleight, los problemas de suministro todavía durarán un tiempo.



## Mesa redonda sobre transición energética

Durante Aseamac, una de las mesas redondas que más interés despertó fue la de la transición energética. Moderada por César Arque, de LoxamHune, tuvo como protagonistas a Raúl García, de Pramac, Juan Ignacio Perona, de Himoinsa, Jordi Perramón, de Ausa, y Antonio Zerolo, de Anzeve.



Con la incertidumbre de hacia dónde va el mercado, y cuál será la energía que gane esa batalla en el futuro, se trataba de analizar hacia dónde va el sector y las ventajas o desventajas que tienen las diferentes alternativas.

Los fabricantes llevan invirtiendo millones en adaptarse a las nuevas normativas y siguen invirtiendo millones en buscar nuevas formas más sostenibles y atractivas para los clientes.

No cabe duda de que no habrá en el futuro una sola solución energética, sino que será una combinación.

Existe la motorización Stage V, la energía eléctrica (batería o enchufable), hidrógeno verde (motor de combustión o célula de combustible), gas, HVO (aceite vegetal hidrotratado)- biocombustibles, tecnologías híbridas, placas solares adaptadas a equipos como grupos electrógenos, y como hemos visto últimamente con Repsol y AMG, el grupo electrógeno industrial que funciona con gas.

Los equipos eléctricos en España han tenido una gran acogida, y muchos fabricantes han optado por esta opción, sobre todo para maquinaria pequeña, por sus ventajas sostenibles y sin ruidos, con el consiguiente ahorro en mantenimiento.

Pero todavía queda camino por recorrer, ya que no hay suficientes puntos de carga, precio elevado frente al resto, reciclaje futuro, etc.

Con los grupos electrógenos, según explicaron Pramac e Himoinsa, el reto ahora es implantar los motores Stage V en potencias inferiores a las 550 KVAS, sobre todo cuando se trabaja por debajo del 30% de carga, por los problemas que puede causar esto en el proceso de regeneración.

Se llamó la atención sobre la necesidad de que se utilicen generadores de potencias ajustadas a las necesidades energéticas de cada aplicación, no sobredimensionados, y recurrir a los acumuladores de energía para cubrir eventuales picos de demanda. Se trata de alquiler de energía, no sólo un grupo, es cambiar el concepto.

Lo que está claro es que cada fabricante ha elegido un camino por el que está apostando y solo el futuro dirá cuál es la tendencia más adoptada.

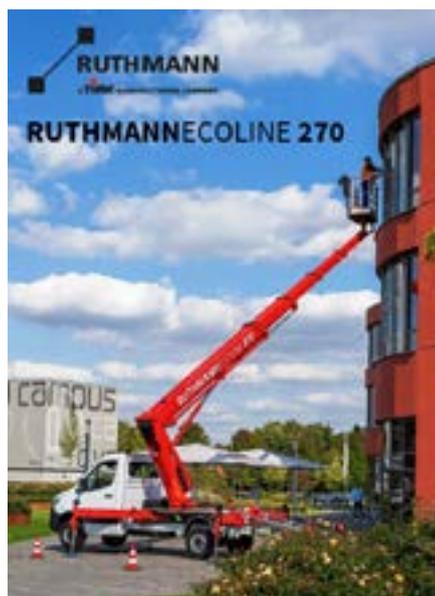
# Ruthmann presenta al nuevo miembro de la serie Ecoline

Amco Machinery, distribuidor en exclusiva de Ruthmann en España, presenta al nuevo miembro de la serie ECOLINE: la plataforma sobre camión ECOLINE 270.

<https://youtu.be/PxuEVv3AljI>

Esta plataforma cuenta con 27 metros de altura de trabajo y 16 metros de alcance lateral. La ECOLINE 270 es la última incorporación a la serie. La longitud total del vehículo es de sólo 7,53 metros con un ángulo de estabilización admisible de 5°. Su diseño y la construcción de acero de grano fino del sistema telescópico RUTHMANN aseguran la máxima estabilidad y garantizan su durabilidad y fiabilidad.

MÁS INFORMACIÓN  
[www.amcomachinery.com](http://www.amcomachinery.com)  
[www.ruthmann.es](http://www.ruthmann.es)



## Ruthmann entrega su primera unidad híbrida de 30 m

Gerken, empresa alquiladora alemana, ha recibido la primera unidad de producción de la nueva plataforma montada en camión híbrida T300XS de 30 metros de Ruthmann.

Lanzada en Bauma a finales de octubre, la T300 XS Hybrid cuenta con una pluma telescópica de cinco secciones, coronada por un plumín con hasta 185 grados de articulación, que proporciona hasta 23 metros de alcance con 100 kg, o un poco más de 17,5 metros con la capacidad máxima de la plataforma de 350kg. La unidad está montada en un chasis MAN o Iveco normal de 7,5 toneladas con motor diésel.

La superestructura funciona con una batería de litio de 12,8 kW, válida para hasta 13 ciclos de trabajo completos, y puede recargarse con el motor del camión, cuando se viaja entre trabajos, o simplemente enchufarse a una toma de corriente. La recarga completa tarda cuatro horas. También puede funcionar desde la toma de fuerza normal del motor del camión. Las velocidades de funcionamiento son similares a las del modelo diésel estándar, pero con mucho menos ruido y sin emisiones.



Entrega del primer Ruthmann T300 XS Hybrid



Estación de control de la plataforma

## Julio De Santos Algar recibe el premio Honoris Causa de la Mediación Española

Julio De Santos Algar, vicepresidente de ADECOSE, ha recibido el reconocimiento "Honoris Causa de la Mediación Española". Julio de Santos es presidente y alma mater de ALKORA EBS Correduría de Seguros y Reaseguros S.A.U. desde que echase a andar la empresa, en 1997, de la mano de un grupo de profesionales instalados en Madrid y el País Vasco. En 2022, Alkora celebró su 25º aniversario y ha llegado a esta efeméride siendo una de las principales corredurías de seguros del mercado español con una cartera por encima de los 210 millones de euros en primas intermediadas y gestionando más de 170.000 pólizas.

De cara al futuro más inmediato, la correduría se marca el objetivo de crecer un 10% en 2023 con un volumen de negocio estimado de 25 millones de euros. Y todo ello a pesar del complejo contexto económico.

Además de crecer de manera orgánica, Alkora tiene potencial para continuar con su política de adquisiciones. De hecho, nada más comenzar el ejercicio 2023, anunció la compra de la correduría pacense Sánchez Castañón. Actualmente, Alkora cuenta con 7 oficinas: Ma-

drid, Barcelona, Bilbao, Vitoria, San Sebastián, Málaga y Zafra (Badajoz) y tiene presencia internacional al ser parte de la Red Verspieren, que se encuentra en 135 países.



## CTE refuerza su presencia en España

CTE pone en marcha su nuevo plan estratégico para la península ibérica con la implantación de una nueva estructura tanto comercial como técnica para toda su gama de productos y servicios.

Después de varios años de trabajo, conocimiento y análisis del mercado local, CTE ha elaborado un ambicioso plan de expansión de todas sus actividades, ampliando el área de negocio y de nuevos proyectos acompañado de un nuevo completo servicio técnico para todo el territorio.

El área comercial está liderada por STEC, empresa con amplia trayectoria y larga experiencia en el desarrollo de negocio dentro del mercado de equipos de elevación industrial, y que estará acompañado de un equipo de varios colaboradores para dar servicio en toda la península.

Para el área de postventa se une la empresa GSE que centraliza una parte de los servicios técnicos, de recambios y logísticos en España, y que gestionará la red de puntos de atención técnica repartida por toda la geografía.

GSE es referente en los servicios y tecnologías de elevación industrial con más de 15 años en el sector, Technical Service de las marcas HIAB, EFFER y DHOLLANDIA en el área de Barcelona, y en donde también se pueden consultar las últimas novedades de la gama de productos CTE.



Desde diciembre de 2022 están plenamente operativos los puntos de referencia de CTE en Catalunya y la Comunidad de Madrid, atendiendo a los clientes y prestando servicios de postventa.

Con este ambicioso plan CTE quiere convertirse en una de las empresas de referencia en el mercado español, llevando a cabo su visión global y tecnológica de éxito internacional, con una gama de productos y servicios completa, en continua evolución y basados en una constante innovación y mejora.

Massimo Franceschi, Senior Area Manager en CTE, afirma: “CTE ha sido uno de los líderes en el mercado en el sector de elevación, en logística y mudanzas hacia años en España. Con esta nueva re-organización y potenciamiento de la estructura de ventas existente, queremos recuperar el posicionamiento que nos pertenece. Estoy convencido que con la experiencia de estos nuevos colaboradores y el refuerzo de nuestra presencia a nivel de servicio post venta estaremos en las condiciones de recuperar el lugar que una organización como CTE tiene que tener en un mercado como el español. Deseo a mis nuevos colegas mucho éxito y os esperamos en la próxima feria de Smopyc con muchísimas novedades de mercado”.



En la fotografía, de izquierda a derecha, José Antonio García, Gabriel Tamanini (CTE Technical Assistance coordinator), Massimo Franceschi (CTE export area manager) y Eduard Salanguera.

## Palfinger Ibérica y Palfinger Portugal apuestan por la formación

PALFINGER Ibérica y PALFINGER Portugal han podido charlar con los alumnos de FP del les Carmen Martin Gaité sobre la situación del mercado laboral y las oportunidades de carrera dentro de PALFINGER Ibérica y PALFINGER Portugal y que ha generado muy buenas expectativas y despertado interés entre los asistentes.

“Agradecemos a Pilar Melendo Matías, Profesora asociada en Universidad Carlos III de Madrid, por la oportunidad y excelente gestión”, comentan desde Palfinger Ibérica.



# JLG da a conocer una nueva estructura comercial en la región EMEA

La nueva estructura, se enfoca en el empoderamiento local y en preparar el negocio para el éxito futuro. A partir del 1 de enero, JLG ha reestructurado su EMEA Business para crear un enfoque en los elementos centrales de Commercial: JLG Powertowers Leicester: JLG Verticals Tonneins: StrategyPlanificación e Ingeniería y Orden a la Entrega:



Karel Huijser, gerente general de JLG en la región EMEA, afirma: “Esta nueva estructura comercial garantiza que nuestro negocio esté estratégicamente optimizado para nuestra próxima etapa de crecimiento. Promovidos por nuestra cultura de confianza, responsabilidad e inclusión de ‘La gente es lo primero’, estos cambios brindarán más empoderamiento local a nuestros líderes empresariales. Nuestros clientes notarán rápidamente una combinación más sólida de enfoque del cliente y configuración del servicio. Como uno de los líderes del mercado en la industria, este modelo también impulsará a la empresa hacia un crecimiento sostenible basado en las necesidades locales. Todas las funciones dentro de nuestra empresa adoptarán aún más una mentalidad empresarial, creando las condiciones para continuar innovando nuestra industria a través de nuestros productos, nuestras instalaciones de fabricación regionales y nuestros socios”.

JLG fusionará sus actividades de ventas, distribución y servicio en una sola división, dirigida por Tjitske van Hellemond, quien contará con el apoyo de los nuevos cargos de Gerente General en la región.

Tjitske van Hellemond, Director General Comercial EMEA, comenta: “La fusión de nuestras actividades de ventas, servicio y distribución es un cambio fundamental para JLG en la región EMEA. La nueva configuración ofrece la oportunidad para que nuestros líderes empresariales locales desarrollen sus mercados para satisfacer mejor los requisitos de sus clientes. Los equipos regionales trabajan más juntos; alentados e inspirados para innovar y desarrollar oportunidades de crecimiento y mejorar el camino hacia el éxito futuro de nuestra empresa. Estoy emocionado de liderar al equipo en este camino hacia una organización preparada para el futuro centrada en el cliente”.

Apoyando a Tjitske están David Courtin, Gerente General de SSO Europa, Bradley Abrahams, Gerente General de Reino Unido e Ian Hume, Gerente General de Distribución y SKA.

La nueva estructura ve a Laurent Montenay, anteriormente responsable del lado de ventas del negocio de JLG, para asumir la responsabilidad de la ubicación de fabricación, desarrollo comercial e ingeniería de JLG en



Tonneins, Francia. Se centrará en seguir desarrollando las carteras de productos de montacargas y montacargas de mástil vertical de la empresa.

Laurent Montenay, Director General de Verticales en Tonneins comenta: “JLG continuará con su compromiso histórico con la región francesa, con las personas que trabajan en las instalaciones de Tonneins y con sus clientes a través de la entrega de productos diseñados, desarrollados y fabricados localmente. Estoy emocionado de dar el siguiente paso con la instalación y comenzar a aumentar la huella del producto Toucan y la gama de selectores DSP en todo el mundo. Estoy deseando unirme al equipo francés en Tonneins”.



Jonathan Dawson, director general de JLG Powertowers, continúa con su función de desarrollar el negocio de Low-Level Access. A partir del 1 de enero de 2023, la planta de fabricación en Leicester ha pasado a un patrón de trabajo de 2 turnos en respuesta al continuo crecimiento global de esta categoría de producto. Habrá más cambios asociados con la creación de eficiencias internas y apoyo al comercial.

Amadeus Bissot es nombrado miembro del equipo de Liderazgo Europeo como director de pedidos de EMEA. Este nuevo rol ha sido creado para brindar un enfoque adicional al proceso integral de las Ventas internas a Logística.

## Inmesol SLU en el Foro de Aseamac 2023

ASEAMAC celebró su Foro 2023 en Madrid, un encuentro para los profesionales del alquiler de maquinaria e INMESOL S.L.U en compañía de Joaquín Llamas Pérez, Delegado Comercial Nacional Este en INMESOL, estuvieron compartiendo su visión de lo que será este 2023 con los profesionales del sector y escuchando a sus clientes.



## Socage Ibérica entrega una forSte 18T Speed a Gerpasa

La empresa valenciana Gerpasa, especialista en el alquiler de plataformas, ha aumentado su flota con la incorporación de una unidad de la plataforma telescópica forSte 18T SPEED.

### FORSTE 18T SPEED

Es una plataforma telescópica equipada de serie con la estabilización automática SPEED, que destaca por su versatilidad y tamaño compacto, que la convierten en una de las plataformas telescópicas más apreciadas del sector. Puede alcanzar hasta 17,70 m de altura y 10,5 m de alcance lateral.

De igual manera, la estabilización automática SPEED permite estabilizar desde la cesta y garantiza una estabilización segura y sencilla; de mayor capacidad para superar desniveles y menor espacio ocupado por el vehículo posicionado para trabajar.



## Enisa apoya a Equipzilla

Enisa, Empresa Nacional de Innovación, ha concedido a Equipzilla una ayuda al emprendimiento innovador, dirigida a empresas con propuestas sostenibles, viables e innovadoras.

Para Equipzilla, esta ayuda supone seguir avanzando en su compromiso de acelerar la digitalización y la innovación en el sector del alquiler de maquinaria, tanto de construcción como agrícola.

Equipzilla empleará los fondos incorporados en incrementar su personal en el departamento tecnológico y acelerar la digitalización de los procesos de alquiler y renting además de la gestión de parques de maquinaria.

Éste pasado 2022, Enisa ha realizado la mayor inversión anual de su historia con un número de aprobaciones récord. Su presupuesto ha sido de 105,5 millones de euros, un 13,6 % más que el año anterior, financiando un total de 642 operaciones, un 14% más que en 2021.



## Nuevo sitio web [www.faresin.com](http://www.faresin.com)

Faresin estrena nuevo sitio web [www.faresin.com](http://www.faresin.com)

Con motivo del 50 aniversario de su fundación, Faresin lanza un sitio web completamente renovado, no sólo en el aspecto gráfico, sino también en el contenido. Un entorno digital muy fácil de usar, con capacidad de respuesta y pensado hasta el último detalle para el cliente.

El nuevo sitio web [www.faresin.com](http://www.faresin.com) se caracteriza por unas líneas gráficas minimalistas y una gran riqueza de contenidos, facilitada por una navegación diseñada para ser sencilla e intuitiva, con el fin de minimizar las dudas y perplejidades sobre nuestros productos y servicios.

Fruto del trabajo en equipo de los departamentos internos de Marketing y Comunicación, la nueva página expresa de la mejor manera posible los valores que forman parte del ADN de Faresin desde hace cincuenta años: pasión, innovación y excelencia. ¡Entra ya en nuestra casa digital!





# Vertikal days

CRANES, ACCESS PLATFORMS, TELEHANDLERS  
& EVERYTHING IN BETWEEN  
**BOOK NOW**



East of England  
Showground,  
Peterborough UK



10th - 11th May  
**2023**

[contact@vertikaldays.net](mailto:contact@vertikaldays.net)

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

# Estudio de Anmopyc: Urge renovar y modernizar el parque nacional de maquinaria de construcción

La industria de la construcción está inmersa en un proceso de transformación verde y digital para mejorar su competitividad. En esta doble transición hacia una construcción industrializada, digital, descarbonizada y circular, la maquinaria constituye una palanca esencial para poder solventar los retos que condicionarán el futuro desarrollo de la actividad de la construcción en nuestro país.

Los fabricantes dotan a sus máquinas cada vez más de una mayor tecnología con el fin de incrementar su productividad, mejorar sus prestaciones, proporcionar una mayor eficiencia energética en los trabajos a realizar, optimizar los consumos de combustible, reducir las emisiones de gases y partículas contaminantes, así como aumentar su comodidad, seguridad y respeto por el medio ambiente.

Desgraciadamente, la presencia de estas máquinas tecnológicamente avanzadas en las obras de construcción se ve difuminada por la convivencia con un parque de maquinaria muy envejecido y obsoleto. Esta situación frena la mejora de la productividad y competitividad del sector de la construcción, incrementando los efectos negativos sobre el medio ambiente, la seguridad y salud de los trabajadores y la sociedad en general. Por todo ello, se considera necesario impulsar un Plan Renove que modernice la maquinaria del sector de la construcción.

## PARQUE DE MAQUINARIA DE CONSTRUCCIÓN

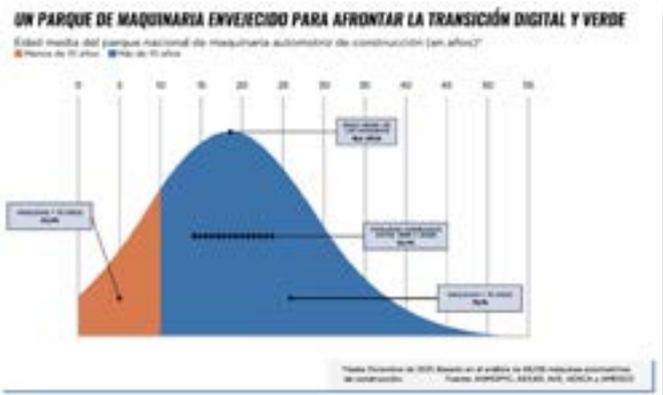
En las obras, se utiliza una gran variedad de máquinas y equipos para la ejecución de trabajos de edificación y de ingeniería civil, desde las más pequeñas como puede ser un martillo demolidor hasta las más grandes como una excavadora. Dentro de esta variedad, la tipología de maquinaria mayoritaria consiste en máquinas móviles que llevan instalado un motor de combustión interna: movimiento de tierras, compactación, perforación y cimentación, transporte y distribución de hormigón, manipulación de materiales, generación de energía, etc.

En la actualidad se estima que el parque de maquinaria móvil de construcción en uso existente en España cuenta con cerca de 70.000 unidades, aunque seguramente esta cifra esté por debajo de la realidad al no existir todavía en España un Registro Oficial de Maquinaria de Construcción.

Según el estudio realizado recientemente por la Asociación Española de Fabricantes de Maquinaria para Construcción y Minería (ANMO-PYC) con la colaboración de la Confederación Nacional de la Cons-

trucción y algunas asociaciones regionales de excavadores, en el que se han analizado más de 66.000 máquinas automotrices, se concluye que el 79,1 % de estas máquinas tienen más de 10 años y que la edad media del parque de maquinaria de construcción autopropulsada se sitúa en los 18,5 años.

Estos datos ponen de relieve que el sector de la construcción cuenta en la actualidad con un parque de maquinaria envejecido que se ha quedado obsoleto tecnológicamente, ya que las nuevas tecnologías no pueden aplicarse a todas las máquinas, sólo a las más modernas, principalmente las fabricadas a partir de 2012.



**DESPUÉS DE CONSTATAR QUE EL PARQUE DE MAQUINARIA DE CONSTRUCCIÓN SE ESTÁ ENVEJECIENDO A MARCHAS FORZADAS (LA EDAD MEDIA ES DE 18,5 AÑOS), LAS ADMINISTRACIONES DEBERÍAN TOMAR CARTAS EN EL ASUNTO, PRIORIZANDO EN SU AGENDA POLÍTICA LA NECESIDAD DE RENOVAR Y MODERNIZAR UN PARQUE OBSOLETO Y CONTAMINANTE.**

## EMISIONES DE GASES Y PARTÍCULAS CONTAMINANTES

Las emisiones de gases y partículas contaminantes procedentes de motores instalados en máquinas móviles no de carretera fueron reguladas en la UE a partir de 1999 a través de la Directiva 97/68/CE, abarcando los principales contaminantes atmosféricos: monóxido de carbono (CO), hidrocarburos totales (THC), óxidos de nitrógeno (NOx) y partículas (PM).

## LA MAQUINARIA DE MÁS DE 10 AÑOS DE EDAD SUPONE EL 79,1% DEL TOTAL DEL PARQUE EN USO EN ESPAÑA. UNA MÁQUINA FABRICADA EN EL AÑO 2022 CONTAMINA DE MEDIA 20 VECES MENOS QUE UNA MÁQUINA FABRICADA EN EL AÑO.

Esta Directiva ha sido modificada en varias ocasiones con el fin de ir introduciendo nuevas fases de emisiones de contaminantes cada vez más estrictas hasta llegar en 2019 a la vigente fase V, adoptada a través del Reglamento (UE) 2016/1628 que derogó la Directiva 97/68/CE.

Con esta nueva etapa, las nuevas generaciones de máquinas móviles de construcción se han convertido en las más limpias del mundo, reduciendo sus emisiones de NOx en un 96 % y las emisiones de partículas en un 98 % en comparación con las máquinas que cumplían la fase I introducida en 1999.

Para poder ofrecer máquinas limpias que cumplan los diferentes límites fijados en la UE para las emisiones de contaminantes, los fabricantes llevan destinando a lo largo de estos últimos 25 años una cantidad importante de recursos de I+D para rediseñar sus máquinas con el fin de integrar la tecnología de postratamiento necesaria para conseguir reducir estas emisiones (por ejemplo, EGR-recirculación de gases de escape, SCR-reducción catalítica selectiva, DOC-catalizador de oxidación diésel, filtros de partículas, etc.).

Paradójicamente, el actual marco normativo no restringe la utilización en las obras de construcción de máquinas históricas altamente contaminantes, permitiendo que la nueva generación de máquinas más limpias tenga que “competir” en desigualdad de condiciones en cuanto a su capacidad de contaminación.



De forma general, se podría señalar que una máquina fabricada en el año 2022 contamina de media 20 veces menos que una máquina fabricada en el año 2010 y hasta 46 veces menos que una máquina fabricada en el año 1999.

En ese sentido, resulta altamente preocupante que, según el estudio realizado por ANMOPYC, el 24 % del parque actual de maquinaria (15.858 unidades) no respeta ninguna fase de límites de emisiones, ya que fueron comercializadas antes de 1999, siendo responsables de aproximadamente el 37 % del total de NOx y del 46% de partículas emitidos por el parque.

Si analizamos aquellas máquinas que tienen más de 10 años, el 79,1 % del parque (52.206 unidades), se estima que este conjunto de máquinas sería responsable de aproximadamente el 96 % del total de NOx y del 98 % de partículas emitidos por el parque en su conjunto.

Si tomamos como ejemplo una típica máquina para movimiento de tierras como pueda ser una excavadora, se puede señalar que una excavadora fabricada en 2021 con un tamaño medio de 25 toneladas y dotada con un motor fase V de potencia 147 kW emite un 85 % menos de NOx y un 93 % menos de partículas en comparación con una excavadora equivalente del 2010 equipada con un motor fase IIIA.

### AHORRO DE COMBUSTIBLE

Cada nueva generación de máquinas de construcción es más sostenible que su modelo predecesor y, desde la última década, estos cambios entre generaciones se están produciendo de forma más acelerada. Los avances tecnológicos han permitido a los fabricantes optimizar el diseño de sus máquinas, proporcionando unas mejores prestaciones, una mayor productividad y eficiencia, así como un menor consumo de combustible.

El consumo de combustible supone un porcentaje elevado del coste horario total de una máquina de construcción, lo que refleja la importancia de la eficiencia energética de las máquinas utilizadas en los trabajos de construcción y obra civil.

La incorporación en las máquinas modernas de motores de última generación más eficientes, sistemas electrónicos de gestión de potencia del motor y sistemas antipatinado, permiten a las máquinas alcanzar una eficiencia óptima en cada situación de trabajo, con el consiguiente ahorro de combustible y de costes de operación.

A grandes rasgos, podemos establecer que, gracias a esta mayor eficiencia, el consumo de combustible en máquinas de construcción fabricadas en 2021 se ha visto reducido aproximadamente en un 15 % respecto al consumo en máquinas fabricadas en 2010, con un especial impacto en el caso de las máquinas de obras públicas. Este porcentaje de ahorro se refiere a un valor promedio calculado para el conjunto de máquinas fabricadas en esos dos periodos, por lo que el ahorro real para un determinado tipo de máquina oscilará en función de sus características (tipo, tamaño, potencia, ...).



Además de esta mayor eficiencia, también es preciso tener en cuenta que, gracias a las nuevas tecnologías implementadas en las máquinas y a los intervalos de mantenimiento más prolongados, se puede estimar en una máquina fabricada en 2021 una mejora de la productividad de un 10 % con respecto a su modelo equivalente fabricado en 2010. Por lo tanto, el ahorro de combustible real será aún mayor al que podríamos pensar si solo valoramos el consumo medio de combustible.

Para poder visualizar este ahorro de combustible con un ejemplo específico, vamos a comparar dos retrocargadoras de 68 kW, la primera fabricada en 2010 con un consumo medio de 5,8 l/h y la segunda fabricada en 2021, más eficiente, con un consumo medio de 4,9 l/h. Mientras la retrocargadora de 2010 necesitaría trabajar 1.500 h al año para realizar una determinada producción, la retrocargadora de 2021, teniendo en cuenta su mayor productividad, solo necesitaría 1.350 h. Si solo tenemos en cuenta la diferencia de consumos, tendríamos un

## LA SUSTITUCIÓN DE MÁQUINAS ANTIGUAS POR NUEVOS MODELOS MÁS TECNOLÓGICAMENTE AVANZADOS, LIMPIOS, EFICIENTES ENERGÉTICAMENTE Y SEGUROS AUMENTARÍA LA PRODUCTIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD DEL SECTOR.

ahorro de 1.350 l con la máquina de 2021. Si, además, tenemos en cuenta, la mayor productividad de la máquina de 2021, estaríamos ahorrando 2.085 litros de combustible al año, es decir consumiríamos un 24 % menos.



Según el estudio realizado por ANMOPYC, teniendo en cuenta los consumos promedio y mejora de productividad estimados para las máquinas móviles en función de su fecha de fabricación, la sustitución de todas las máquinas fabricadas entre 1999 y 2010 existentes en los parques de maquinaria de las empresas (36.348 unidades) por unidades nuevas más eficientes, supondría para el sector de la construcción un impacto positivo global en el ahorro de consumo anual de combustible de 51 millones de litros en máquinas pequeñas y de 173 millones de litros en máquinas grandes.

En el caso de las máquinas fabricadas antes de 1999 (15.858 unidades), la sustitución por unidades nuevas supondría un ahorro global en el consumo anual de combustible de 20 millones de litros en el caso de máquinas pequeñas y de 109 millones de litros en máquinas grandes.

Por lo tanto, estas cifras tan elevadas de ahorro de combustible hacen que resulte necesaria la puesta en marcha de un Plan Renove de maquinaria de construcción, no solo para dotar a las obras de máquinas más limpias, sino también de máquinas con una mayor eficiencia y menor consumo de combustible.

### REDUCCIÓN DE LAS EMISIONES DE CO2

Las emisiones de CO2 procedentes de la utilización de maquinaria de construcción representan una pequeña fracción de las emisiones totales de CO2 de la actividad de construcción. Se estima que la maquinaria de construcción contribuye solo en un 0,5 % a las emisiones totales de gases de efecto invernadero en la EU-27. (Fuente: CECE Position Paper: The role of construction equipment in decarbonising Europe).

No obstante, el sector de la maquinaria también puede aportar su granito de arena para reducir las emisiones de carbono en las obras de construcción y de ingeniería civil. Las importantes reducciones de consumo alcanzadas en la maquinaria móvil moderna se traducen a

su vez en una importante reducción en las emisiones de CO2.

Si tomamos como referencia que, por cada litro de gasóleo consumido, una máquina móvil emite en promedio unos 2,64 kg de CO2, con la sustitución del conjunto de máquinas fabricadas antes de 1999 (15.858 unidades) por nuevas máquinas, se conseguiría reducir las emisiones anuales de carbono en 340.560 toneladas de CO2. Si se sustituyera en el parque de maquinaria móvil en uso todas las máquinas fabricadas entre 1999 y 2010 (36.348 unidades), se conseguiría reducir las emisiones anuales de carbono en 591.360 toneladas de CO2.

Para lograr las cero emisiones netas de carbono, a pesar de que existe tecnología en la actualidad con potencial para ello, todavía se vislumbra un largo camino para su implantación práctica en el sector de la maquinaria de construcción debido a los numerosos retos que es preciso solventar.

En el caso de la electrificación, uno de los principales retos sería el tamaño requerido de la batería. La densidad energética de las baterías disponibles es mucho menor que la de los combustibles fósiles (por ejemplo, una batería Li-Ion actual tiene una densidad energética veinte veces menor). Esta circunstancia limita en la actualidad la viabilidad de esta tecnología exclusivamente a máquinas compactas.

Otro reto sería la disponibilidad y tiempo de carga necesario. Generalmente, las máquinas de construcción se emplean en lugares de trabajo donde el suministro de electricidad no está disponible, por lo que no es posible que las máquinas pesadas puedan funcionar directamente o recargarse con rapidez las baterías, especialmente cuando haya varias máquinas funcionando simultáneamente. El tiempo actual requerido para recargar las baterías también afecta el tiempo de actividad de las máquinas y, por tanto, a la eficiencia operativa.

En el caso del hidrógeno, los principales retos a solventar serían la infraestructura de suministro de hidrógeno y el almacenamiento. Para poder implementar esta tecnología será necesario disponer de una capacidad de producción considerable de hidrógeno verde y desarrollar redes de distribución. Además, los procesos de producción de hidrógeno verde necesitan un mayor desarrollo industrial para ser rentables. Por otra parte, al igual que sucede con la electricidad, no es práctico llevar una máquina a una instalación de recarga de vehículos, por lo que el hidrógeno debería suministrarse en el lugar de trabajo donde funcione la máquina.

En lo que respecta al almacenamiento, el reabastecimiento de hidrógeno se puede lograr en un tiempo similar al llenado de un tanque de gasóleo. No obstante, los tanques de hidrógeno gaseoso funcionan generalmente a 350-700 bar, lo que requiere adoptar medidas de seguridad adicionales y disponer de un tanque de combustible de alrededor de ocho veces el volumen de almacenamiento para la misma cantidad de energía almacenada en el gasóleo.

Los biocombustibles y los combustibles sintéticos ofrecen una buena oportunidad para poder descarbonizar el parque de maquinaria en uso, ya que esta tecnología podría implantarse más rápidamente al poderse utilizar la infraestructura existente de almacenamiento y distribución de combustible. Sin embargo, en el caso de los biocombustibles, para que fuera sostenible, la producción tendría que provenir del uso de desechos y residuos de biomasa y/o del cultivo de cultivos energéticos específicos. En el caso de los combustibles sintéticos, el reto recae en mejorar el desarrollo de los procesos de producción para que resulten rentables.

Los fabricantes están comprometidos con las reducciones de las emisiones de carbono, invirtiendo en el desarrollo de nuevas máquinas electrificadas y alimentadas con hidrógeno. Sin embargo, aunque comienza a haber equipos eléctricos disponibles en el mercado que conviven con máquinas limpias que consumen gasóleo, su número y variedad todavía es muy reducido, limitándose técnica y económicamente a equipos por debajo de las 15-20 toneladas para un uso predominante en entornos urbanos. Para máquinas por encima de estos pesos, el coste de los equipos eléctricos se encarecería hasta 10 ve-

ces lo que cuesta su equipo equivalente de gasóleo, por lo que se está trabajando en máquinas alimentadas por hidrógeno, pero todavía en una fase experimental.

En consecuencia, en estos momentos no sería viable plantear un plan renove que se aplicará exclusivamente a la renovación o adecuación de la maquinaria móvil de construcción en uso con otra maquinaria que utilice combustibles alternativos como el hidrógeno o la electricidad. Sería más acertado, plantear un plan renove que se centrará en renovar aquellas máquinas antiguas más contaminantes por unidades nuevas más eficientes en el consumo de combustible y, por tanto, con menores emisiones de carbono.

## CONCLUSIONES

Para poder afrontar con garantías los proyectos de construcción que tenemos por delante, necesitamos disponer de un plan nacional que impulse la renovación y la modernización del parque de maquinaria móvil de las empresas.

Un plan que incentive mediante la concesión de ayudas o incentivos fiscales la sustitución de máquinas antiguas por nuevos modelos más tecnológicamente avanzados, limpios, eficientes energéticamente y seguros, como ya se está realizando en otros sectores industriales

y países. Mediante la renovación de las máquinas con una antigüedad mínima de 10 años se estima una reducción importante de las emisiones de CO2, NOx y partículas, así como de consumo de combustible.

Teniendo esto en cuenta, y como el parque seguirá envejeciendo sin remedio, consideramos necesario establecer unas ayudas duraderas en el tiempo, con una dotación económica suficiente, y que realmente permitan acelerar el ritmo de sustitución: se adquiere una máquina nueva y se achatarra una máquina de más de 10 años.

Si queremos que se produzca una renovación efectiva del parque de maquinaria móvil de España de aquí a 2030 con el fin de reducir las emisiones de carbono del sector, las ayudas a la compra podrían incentivar, pero nunca limitarse a máquinas eléctricas o impulsadas por hidrógeno. Estas tecnologías tienen que seguir avanzando en la próxima década para garantizar que estos vectores energéticos sean suministrados a las obras de forma segura, continua, económicamente competitiva y libre de emisiones de CO2.

POR ANMOPYC

### Para más información:

Jorge Cuartero - Gerente ANMOPYC  
976 22 73 87 / jcuartero@anmopyc.es

# Jaromin adquiere 3 unidades Tadano

Todo lo bueno viene de tres en tres: esta era claramente la línea de pensamiento de Auto-Krandienst Jaromin, con sede en Oberhausen. Más específicamente, el director general Lars Jaromin recogió una nueva grúa todoterreno Tadano AC 3.055-1 en Zweibrücken a fines del verano y se aseguró de regresar para recoger dos grúas Tadano AC 4.080-1 con E-Pack.

Lo que realmente selló el trato con él cuando se trataba de la AC 3.055-1 fue su extraordinaria manejabilidad: la unidad de tres ejes de Tadano puede viajar con una carga por eje de diez toneladas, lo que hace que sea mucho más fácil para los expertos en grúas de Oberhausen a la hora de obtener la capacidad requerida. "Eso nos hace mucho más flexibles en lo que respecta a la planificación de rutas y, en última instancia, significa que ahorramos mucho tiempo y dinero con el AC 3.055-1", explica sucintamente Lars Jaromin. Como ventajas adicionales de la AC 3.055-1, menciona la gama completa de equipos de la grúa, incluida una cámara en la punta de la pluma, un control remoto inalámbrico y, por supuesto, el sistema de control de grúa IC-1 Plus en combinación con Flex Base, que hace posible extender los estabilizadores a cualquier punto dentro de su alcance. "En lo que a nosotros respecta, eso convierte a la AC 3.055-1 en una verdadera todoterreno que podemos utilizar como una grúa taxi versátil en edificios industriales, proyectos de construcción de hormigón e incluso al instalar piscinas", dice Lars Jaromin. mientras describe algunas de las aplicaciones potenciales extremadamente amplias para la grúa.

En cuanto a sus nuevas grúas AC 4.080-1, dice que la longitud de la pluma de 60 metros y el diseño compacto le parecieron particularmente atractivos. "Esto hace que las grúas sean extremadamente maniobrables, lo que es realmente una gran ventaja dado que los lugares de trabajo son cada vez más estrechos", explica. Al igual que con la AC 3.055-1, también menciona la capacidad de la AC 4.080-1 para viajar con una carga por eje de diez toneladas como otra ventaja que facilita la planificación de rutas: "Eso significa que normalmente podemos llegar a nuestros lugares de trabajo directamente sin tener que tomar desvíos que consumen mucho tiempo". Luego subraya cómo el sistema de cámara Surround View es un factor positivo en lo que respecta a la seguridad en la conducción, sin mencionar que facilita mucho la colocación de las grúas en los lugares de trabajo. Luego está el mando a distancia IC-1 Plus, que garantiza un manejo cómodo de la grúa y es especialmente intuitivo. Jaromin quiere utilizar



De izquierda a derecha: Lars Jaromin (director gerente, Jaromin) – Georg Giesen (operador de grúa, Jaromin) – Klaus Weiland (oficina de despacho, Jaromin) – Dirk Schenkel (operador de grúa, Jaromin) – Dimitrij Hartwig (operador de grúa, Jaromin) – Helge Prüfer (gerente de ventas, Tadano) – Markus Rühr (oficina de despacho, Jaromin) – Olaf Jaromin (director general, Jaromin)

los dos nuevas grúas Tadano como versátiles todoterrenos que serán particularmente adecuadas para áreas interiores y salas limpias gracias al E-Pack, que hace posible un funcionamiento con cero emisiones y bajo nivel de ruido.

Sabe por experiencia que ambas demostrarán su valía sin lugar a dudas, ya que las grúas de Zweibrücken y Lauf son un pilar de su flota: esta última no solo cuenta con grúas AC 30 y AC 40 City, sino también con una Demag de 130 toneladas y varias grúas Tadano ATF, entre otras. Además, ve la fusión entre ambas empresas como un desarrollo positivo: "El hecho de que la calidad de las máquinas y el servicio haya mejorado aún más demuestra que fue la decisión correcta", dice.

# La historia de éxito continúa: Liebherr y GMVykon traen a México la primera MK 88-4.1

Liebherr ha entregado su primera MK 88-4.1 en México. Para la empresa de grúas GMVykon, la grúa de cuatro ejes es el activo ideal para los próximos proyectos. «Estamos convencidos del gran concepto de la serie MK y queremos abrir con ella el mercado mexicano a este producto», nos cuenta un entusiasmado José Víctor Cortez, director general de GMVykon, durante la entrega oficial de la grúa en las instalaciones de Liebherr en Monterrey. Liebherr hace posible un servicio fiable de la nueva grúa in situ.

La grúa automontable montada sobre chasis de camión MK 88-4.1, con una carga útil máxima de ocho toneladas, y desde ahora propiedad de GMVykon, es también la primera en estar operativa en el continente americano. Este modelo es especialmente adecuado para proyectos cortos que se desarrollen en varios lugares. Arrancar, desplegar la grúa pulsando un botón, completar las elevaciones y pasar a la siguiente obra tras el desmontaje: el concepto de grúa taxi hace que la grúa móvil de construcción sea extremadamente flexible.

## GRAN ALCANCE, POCO ESPACIO NECESARIO

Además, para el transporte, montaje y el funcionamiento solo se requiere una única persona. No se necesitan otros vehículos de transporte ni equipos auxiliares, lo que también contribuye a un uso eficiente. La grúa ofrece una altura máxima bajo gancho de aproximadamente 59 metros (inclinación de 45 grados) y un alcance máximo de 45 metros. Cuenta con una capacidad máxima de elevación de hasta 2200 kilogramos. Debido

a su torre vertical, la grúa se puede montar directamente pegada al edificio en cuestión. Esto ahorra espacio y garantiza que los obstáculos para los usuarios de la carretera sean los mínimos posibles.

Otra ventaja en zonas urbanizadas es el pionero concepto de potencia híbrida. Esto permite un funcionamiento totalmente eléctrico de la grúa, por ejemplo, con la energía de la obra. Como resultado, la grúa funciona de forma especialmente silenciosa y sin emisiones de CO2. Si no hay electricidad disponible, un eficiente generador diésel garantiza un funcionamiento autosuficiente. Tanto el accionamiento de la superestructura como el del chasis pueden funcionar con aceites vegetales hidrogenados (HVO).

## AMPLIO SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE

Con la MK 88-4.1, GMVykon amplía su flota de grúas con una grúa versátil. «Liebherr lleva años deleitándonos con un excelente servicio de atención al cliente, una alta calidad y una tecnología sobresaliente», dice José Víctor



Exitosa entrega de la nueva MK 88-4.1 (de izquierda a derecha): Christian Tableros (Liebherr México S. de R.L. de C.V.), José Víctor Cortez (director general de GMVykon) y Héctor Garza (director financiero de GMVykon).



La primera MK 88-4.1 para México añade otro capítulo a la exitosa historia de la serie MK de Liebherr.

tor Cortez. Cuentan con una flota de maquinaria que incluye unas 100 grúas Liebherr de 30 a 800 toneladas de carga útil. Actualmente, la grúa más potente de la que disponen es una grúa móvil Liebherr LTM 1750-9.1. La estrecha colaboración entre GMVykon y Liebherr también quedó patente en la presentación de la MK 88-4.1 en Monterrey. Se invitó a los clientes de la empresa mexicana de grúas y de Liebherr México, para dar a conocer al nuevo miembro de la flota GMVykon.

«Con el fin de poder ofrecer a nuestros clientes un servicio fiable y rápido en el sector de las grúas móviles de construcción, hemos formado de forma intensiva a nuestros técnicos de servicio específicamente para esta serie», comentó Christian Tableros, director de la división Liebherr México S. de R.L. de C.V. De este modo, Liebherr garantiza un servicio postventa eficaz: «En paralelo, estamos construyendo un almacén de piezas de repuesto para garantizar tiempos de respuesta cortos y esta-

mos trabajando para aumentar aún más el conocimiento de las MK en México». Además de la MK 88 4.1, la serie también incluye la MK 73-3.1 y la MK 140-5.1.

### ACERCA DE LA EMPRESA DE ALQUILER DE GRÚAS GMVYKON

La empresa mexicana GMVykon cuenta con 400 empleados. La sede central se encuentra en Monterrey y GMVykon también dispone de sucursales en Ciudad de México y Saltillo. La empresa está especializada en trabajos de elevación para la industria en proyectos de mantenimiento, nueva construcción y ampliación, transporte pesado y gestión de proyectos. GMVykon existe desde 2009 y surgió de la antigua empresa Grúas Monterrey, dedicada al alquiler de grúas desde hace más de 40 años.

## Al Faris crece con otro pedido de 27 grúas móviles de Liebherr

El grupo Al Faris, con sede en Dubai (Emiratos Árabes Unidos), recibió el año pasado 24 grúas móviles de Liebherr, que incluyen los nuevos modelos de grúas entre 110 y 700 toneladas de capacidad de elevación y ya han encargado otras 27 grúas.

Las 24 grúas entregadas incluyen cuatro LTM 1500-8.1. Se trata de las últimas unidades de producción de la grúa de gran tamaño más exitosa de todos los tiempos, de la que Liebherr ha vendido más de 600 unidades en todo el mundo. Con un total de 15 de estas máquinas, Al Faris opera actualmente la mayor flota del mundo de grúas Liebherr de 500 toneladas. "La LTM 1500-8.1 es mi grúa favorita de Ethingen", afirma Hillary Pinto, socia gerente de la empresa.

El paquete también incluye su modelo sucesor, la LTM 1650-8.1, que ofrece mucha más potencia con una capacidad máxima de elevación de 700 toneladas. También cuenta con la última tecnología en grúas móviles, como el VarioBallast® y la base de apoyo variable VarioBase®.

Al Faris también ha recibido su primera LTM 1300-6.3. Esta grúa de 300 toneladas sobre seis ejes es una de las grúas móviles más recientes de Liebherr. Destaca por su pluma telescópica de 90 metros, un récord mundial en su clase.

### 27 GRÚAS MÓVILES ENCARGADAS EN BAUMA

En octubre, Al Faris encargó a Liebherr en la Bauma de Múnich otras 27 grúas, algunas de las cuales se entregarán este año y otras el próximo. El nuevo pedido incluye seis LTM 1300-6.3 adicionales.

Keonne Pinto, también accionista de Al Faris, explica: "El concepto de la LTM 1300-6.3, con su pluma telescópica de 90 metros combinada con unas dimensiones compactas, es perfecta para operaciones aquí en Oriente Medio, especialmente en el sector energético. Este tipo de grúa se espera con impaciencia en los UAE y Arabia Saudí".

Al Faris es uno de los mayores clientes de Liebherr en todo el mundo y cuenta actualmente con 460 grúas Liebherr en su flota - incluyendo grúas móviles que van desde la LTM 1030-2.1 hasta la LTM 11200-9.1 y grúas sobre orugas que van desde la LR 1350 hasta la LR 11000.

Hillary Pinto afirma: "Liebherr es el fabricante con la cartera más completa de productos modernos y fiables que siempre representan la re-



En la fotografía la entrega de grúas en Dubai (de izquierda a derecha): Keonne Pinto, Hillary Pinto (ambos de Al Faris Group), Holger Amann (Liebherr Middle East FZE).

ferencia en su clase. Además, Liebherr optimiza continuamente su servicio postventa, que es tan inmensamente importante para las empresas de alquiler de grúas. Liebherr es líder absoluto en este campo. Por lo tanto, Liebherr no es simplemente nuestro proveedor, sino que ha sido y es más bien un socio crucial en la larga historia de éxitos de Al Faris. Juntos continuaremos en el camino de un crecimiento sano y exitoso".

Al Faris Group, con sede en Dubai, UAE, se fundó en 1992 y es actualmente el mayor contratista de alquiler de grúas y vehículos de transporte de todo Oriente Medio, y uno de los mayores del mundo. La actividad principal del grupo es el alquiler de grúas móviles. Además, Al Faris puede suministrar un paquete completo de ingeniería y gestión para proyectos de transporte pesado y elevación. La empresa cuenta con una plantilla de más de 3.600 trabajadores repartidos en seis sucursales en los Emiratos Árabes Unidos, tres en Arabia Saudí y una en Bahréin. Su flota actual incluye más de 2.600 grúas y vehículos de transporte pesado.

# Grove aumenta la gran flota de Tutt Bryant con dos grúas todoterreno

Una gran y variada flota de grúas todo terreno Grove trabajó en la segunda etapa de un importante proyecto de recuperación en una de las instalaciones de procesamiento de GNL más grandes y complejas del mundo: la instalación de procesamiento de GNL Ichthys operada por INPEX cerca de Darwin en el Territorio del Norte de Australia. Para la primera etapa del cambio, el proveedor de soluciones de logística y alquiler de flotas a nivel nacional Tutt Bryant Heavy Lift & Shift envió una flota de grúas móviles, compuesta principalmente por grúas todo terreno Grove. Luego, para la segunda etapa de la obra, envió una GMK6400 y una GMK5250XL-1 adicionales para apoyar las operaciones.

Al igual que con la primera etapa, Manitowoc brindó soporte técnico en el lugar las 24 horas, los 7 días de la semana con dos técnicos senior que brindaron cobertura de tiempo completo en forma rotativa. Además de los recién llegados, la flota existente de Grove en el trabajo era una combinación de modelos todo terreno de cuatro, cinco y seis ejes. Una GMK4090 de 90 t más dos unidades GMK4100L-1 de 100 t; una GMK5095 de 95 t, una GMK5130-2 de 130 t y una GMK5150L de 150 t; más dos grúas GMK6300L de 300 t.

“Seleccionamos cuidadosamente esta flota para proporcionar una buena combinación de capacidades para una máxima flexibilidad, con sus longitudes de pluma líderes en su clase que brindan un acceso optimizado a todas las áreas de la planta”, dijo Rob West, gerente senior de división en Tutt Bryant. “Agregamos los nuevos modelos para capacidad adicional, renovación de flota y para brindar más versatilidad. La GMK5250XL-1 de pluma larga significa que puede realizar trabajos en los que antes dependíamos de grúas más grandes. Compramos la GMK6400 porque sabíamos que podíamos usarla para algunas tareas más pesadas, pero también sabíamos que la utilizaríamos bien en el futuro”.

De particular valor para el proyecto fue la Grove GMK5250XL-1, que se lanzó en 2019. Ofreciendo la pluma más larga de cualquier grúa de cinco ejes, su pluma MEGAFORM® de 78,5 m y ocho secciones se puede extender aún más con una extensión de 8 m, o con plumín abatible de 11,2 m o 17,8 m más extensión de plumín de 8 m. Todas estas op-



ciones significan que es posible un increíble alcance adicional de 33,8 m. Junto con el sistema de posicionamiento variable de estabilizadores MAXbase, que aumenta las capacidades para aumentar el lugar de trabajo, la grúa puede manipular 9,9 t cuando la disposición estándar de la pluma está a la altura máxima, o 1,3 t cuando el radio de trabajo máximo es de 74 m.

Aún mejor, la impresionante potencia de elevación de la grúa no se logra a expensas de la maniobrabilidad o el tamaño compacto, con el tamaño pequeño de la GMK5250XL-1 y los modos de dirección en todas las ruedas/en forma de cangrejo que brindan los más altos niveles de versatilidad.

“Todos los levantamientos que realizamos en el cambio están dentro de las capacidades de las grúas”, continuó West. “Pero era vital que el trabajo progresara sin problemas,

ya que había muchas selecciones que realizar para que la planta pudiera volver a estar en línea lo antes posible. Estamos realmente satisfechos con la confiabilidad de las grúas Grove, así como con su velocidad, flexibilidad y maniobrabilidad”.

El calor y la humedad extremos del área local ejercían una presión adicional sobre las grúas, además de un requisito para que se ajustaran al horario de trabajo de 24 horas al día, 7 días a la semana. Pero con sus cómodas cabinas con aire acondicionado, las grúas Grove proporcionaron un ambiente de trabajo agradable para los operadores. Y si surgía algún problema, uno de los dos técnicos de Manitowoc estaba disponible para ofrecer asistencia, reduciendo al mínimo las paradas inesperadas. Brindar cobertura las 24 horas del día, los 7 días de la semana para garantizar que la flota de Grove permaneciera con la máxima fuerza operativa refleja el compromiso de larga data de Manitowoc con la atención al cliente.

“No puedo hablar lo suficiente de los dos técnicos de Manitowoc: durante la primera etapa de la recuperación, trabajaron a la perfección con nuestro equipo y minimizaron el tiempo de inactividad de la máquina”, dijo West. “En el proyecto, no se permiten teléfonos celulares. Esperábamos que esto causara algunos retrasos en el servicio, pero los muchachos de Manitowoc encontraron soluciones en minutos, en lugar de horas”.



# Sany entrega la primera grúa de 1000 toneladas para Tutt Bryant

Tutt Bryant Equipment en Australia ha recibido la primera grúa SCL10000 con capacidad de 1000 toneladas del país de Sany.



Es la grúa móvil sobre ruedas con pluma de celosía lanzada recientemente por el fabricante chino. Tutt Bryant montó la grúa para probarla y ponerla en marcha en su patio cerca de la autopista M1 en Queensland. Montada con una pluma principal de 133 metros y un brazo fijo de 12 metros, la grúa sobre camión con pluma de celosía se estaba poniendo en marcha en Yatala antes de entregarla a su primer trabajo en un parque eólico.

## GRÚA SANY EXPORTADA

Al comentar sobre la entrega, el gerente de país de Sany para Australia, Neo Liu, dijo: "La llegada de la SCL10000 marca otro gran paso para que Sany demuestre nuestra capacidad para producir grúas líderes en la industria de clase mundial. Este modelo será importante para establecer un nuevo punto de referencia para las grúas de carga súper pesada con la movilidad necesaria para proyectos como el montaje de turbinas eólicas".

Peter Gray, gerente nacional de ventas y marketing de Tutt Bryant, dijo: "Estamos muy contentos de haber podido trabajar en estrecha colaboración con Sany para desarrollar esta nueva grúa y traerla a Australia, superando todos los obstáculos de cumplimiento y con los requisitos de nuestros clientes".

La SCL10000 tiene un momento de carga máximo nominal de 12.100 toneladas-metro. Su longitud máxima de pluma es de 171 metros, más 12 metros de pluma fija, en configuración superlift.

La potencia para el portador de ocho ejes proviene de un motor diesel V8 Mercedes-Benz tipo 502 V. Su transmisión automática ZF ofrece 12 marchas adelante y 2 marchas atrás. La parte superior de la grúa está propulsada por un motor Cummins Tier III (Tier IV opcional). Se basa en la parte superior familiar de la grúa sobre orugas SCC8000A.



"Los operadores estarían familiarizados con los controles dentro de la cabina diseñada por Porsche", dijo la compañía.

En agosto pasado, se entregó la primera unidad de este nuevo modelo a Beijing Baihua Hengshi Equipment Installation Engineering Co., Ltd en China. Era para la instalación de aerogeneradores de 6,25 MW. Para erigir estas turbinas más grandes, la SCL10000 en configuración de energía eólica estándar tiene la capacidad de elevar 210 toneladas en un radio de 17 metros a una altura de 110 metros. En configuración de superelevador, levantará 171 toneladas en un radio de 30 metros a una altura de 170 metros, según el fabricante de la grúa.



## Pramac celebra una jornada "Team Building" de Dirección y mando intermedios

Los miembros de Dirección y mandos intermedios de Pramac Ibérica han acudido a una jornada 'Team Building' en las bodegas de Juan Gil en Jumilla.

Su Director General, Andrés Granados Cabrera, ha presentado los resultados del año 2022 y la estrategia de la compañía para 2023, llena de nuevos retos en todos los ámbitos de la empresa.

Además de la jornada de trabajo, todo el equipo ha podido disfrutar de una interesante visita guiada a las bodegas y de una excelente comida maridaje.



# SmartEquip: tecnología al servicio de las empresas de alquiler para la adquisición de piezas

El mundo del alquiler vive un momento sin precedentes, caracterizado por unos índices de utilización de la flota muy elevados, largos plazos de entrega de nuevos vehículos y dificultades en la adquisición de piezas de recambio. El paso obligado para gestionar mejor la empresa y aumentar la rentabilidad es, por tanto, la digitalización, es decir, el uso de la tecnología para optimizar los procesos de trabajo.

Una de las actividades que más tiempo consume a los gestores de flotas es la gestión de piezas de recambio: se dedica mucho tiempo a buscar los números de pieza de los fabricantes, enviar correos electrónicos a los proveedores, comparar precios y gestionar pagos y facturas.

Pero existe una plataforma que hace que todo este proceso sea mucho más sencillo, inmediato y eficaz: ¡SmartEquip!

## SMART EQUIP - EFICIENCIA Y AHORRO A TRAVÉS DE LA TECNOLOGÍA

SmartEquip es una empresa innovadora "nacida" en el sector de la maquinaria industrial, especializada en el desarrollo de herramientas y soluciones de apoyo a empresas de alquiler y propietarios de flotas. ¿Cuáles son los principales objetivos de SmartEquip? Aumentar la eficacia en la gestión de flotas, la adquisición de piezas de repuesto y la asistencia de productos para aumentar el tiempo de actividad de una máquina.

Según Alex Schuessler, fundador y presidente de SmartEquip, las grandes empresas de alquiler "se han orientado mucho más hacia los objetivos y han transformado su organización en torno a este principio de eficiencia. Las empresas de alquiler más pequeñas tienen ahora acceso a la misma tecnología, pero el impacto para ellas podría ser aún más significativo.

## LA MEJOR TECNOLOGÍA ESTÁ AHORA AL ALCANCE DE TODOS

Disponer de una amplia gama de piezas en stock solía ser una característica de las grandes y estructuradas empresas de alquiler, porque tenían muchas ubicaciones a las que había que enviar las piezas y, por tanto, dependían de una red interna de almacenes físicos. Estas mismas empresas se están alejando ahora de este modelo de trabajo y han empezado a utilizar el almacén "virtual" de plataformas en línea, como SmartEquip. Los gestores de flotas o los técnicos pueden encontrar la pieza que necesitan en la base de datos de SmartEquip y el sistema determinará el proveedor más cercano que puede enviar rápidamente el artículo a la ubicación del cliente. Y si necesitan ayuda con la instalación y el mantenimiento, también se ofrece servicio.

Esta plataforma es cada vez más accesible para todas las empresas, independientemente de su tamaño. Pero, ¿cuáles son las ventajas concretas?

Las empresas más pequeñas pueden ahorrar recursos y optimizar su trabajo reduciendo su carga administrativa, mientras que las más grandes ya no necesitan mantener una red de almacenes físicos y pueden reutilizar el espacio o reducir sus costes fijos.

## ¿CUÁLES SERÁN LAS PRÓXIMAS TENDENCIAS TECNOLÓGICAS EN EUROPA?

Las palabras clave del futuro son integración y automatización de todas las soluciones disponibles para la gestión de máquinas durante todo su ciclo de vida.



La telemática, los programas de gestión de vehículos y mantenimiento y las plataformas de optimización de los procesos de trabajo están integrando sus funcionalidades. Los vehículos serán cada vez más "inteligentes" y algún día podrán iniciar el proceso de adquisición de piezas sin la intervención de un operario. Por un lado, ahorraremos dinero y tiempo y, por otro, aumentaremos la productividad, la eficacia y el tiempo de utilización de la flota.

## SERVICIOS INTEGRALES PARA EMPRESAS

Algunas de las empresas de alquiler más importantes de Europa y América ya forman parte de la red SmartEquip, como Loxam, Sunbelt Rentals o Boles Rental. Pero no es necesario tener una flota de cientos de vehículos para beneficiarse de la plataforma SmartEquip. Cualquier persona, independientemente del número de vehículos de que disponga, puede darse de alta en el servicio y disfrutar de las ventajas de esta plataforma que conecta fácil y eficazmente a los propietarios de maquinaria con los fabricantes y proveedores de piezas y servicios. En 2021, SmartEquip pasó a formar parte del grupo Ritchie Bros., cumpliendo así su sueño de apoyar a sus clientes durante todo el ciclo de vida de su maquinaria.

Ritchie Bros. sigue ampliando su gama de servicios para ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades de cada empresa. Además de las subastas en línea sin reserva, las empresas pueden comprar y vender vehículos y equipos en la plataforma Marketplace-E para negociaciones privadas y en el sitio de anuncios Mascus.

Ritchie Bros. también ofrece un sistema de gestión de flotas, Ritchie Bros. Asset Solutions, que permite a las empresas hacer un seguimiento de los vehículos de su flota, proporciona valores de VO, informes trimestrales sobre las tendencias del mercado y permite la venta de vehículos con un solo clic en todos los canales del Grupo RB.

## JLG prevé una fuerte demanda para 2023

JLG ha dado a conocer sus resultados de todo el año 2022, con un aumento de las ventas totales año tras año en un 18,8 %, de 3340 millones de dólares a 3970 millones de dólares. Para el cuarto trimestre, que finalizó el 31 de diciembre de 2022, las ventas totales aumentaron un 28,8 % a \$1070 millones.

En cuanto a las ventas de manipuladores telescópicos y plataformas de JLG durante todo el año, las plataformas aumentaron un 21 % año tras año a 1950 millones de dólares, mientras que las ventas de manipuladores telescópicos se dispararon a 1170 millones de dólares, un aumento interanual del 37 %. Para su cuarto trimestre, las ventas en plataformas experimentaron un aumento del 30 % a \$ 540,7 millones, mientras que los manipuladores telescópicos aumentaron un 51,5 % a \$ 319,3 millones.

La cartera de pedidos de la empresa a finales de diciembre de 2022 se mantuvo en niveles históricos, situándose en 4360 millones de dólares, un 22 % más que el año anterior.

Hablando con los inversionistas el 31 de enero, el presidente y director ejecutivo de Oshkosh, John Pfeifer, dijo que los desafíos de la cadena de suministro limitaron la producción de JLG, pero la compañía ha visto mejoras, particularmente en diciembre de 2022 cuando las métricas de entrega a tiempo de los proveedores superaron el 70 % por primera vez en varios meses.

Pfeifer agregó: "Si bien esto todavía está muy por debajo de nuestro nivel histórico del 90 % más la entrega a tiempo, representa una mejora. El equipo de JLG avanzó ca-



lificando proveedores adicionales, abastecimiento dual y aprovechando estrategias de abastecimiento alternativo. El equipo aportó más de \$270 millones en piezas el año pasado, con planes de hacer más en 2023 para mejorar aún más el rendimiento de la cadena de suministro. También continuamos implementando cambios en nuestros productos y procesos para mejorar la producción y la eficiencia de fabricación".

Pfeifer dijo que la demanda sigue siendo "muy fuerte" para los productos de JLG y está siendo impulsada por "fuertes tasas de utilización, antigüedad de flotas elevadas y la gran cantidad de megaproyectos en curso en los Estados Unidos". De hecho, el porcentaje de equipos de acceso en flotas de alquiler desplegados en los megaproyectos, que generalmente se definen como proyectos con un valor de \$400 millones o más, se ha más que duplicado con respecto a los niveles históricos.

"Esperamos que los megaproyectos, incluidas fábricas de vehículos eléctricos, baterías y chips, así como proyectos no residenciales, como centros de datos e instalaciones de atención médica, continúen contribuyendo a una fuerte demanda de nuestros equipos en el futuro previsible. Terminamos el trimestre con una cartera de pedidos récord de casi \$ 4.4 mil millones. Los pedidos del cuarto trimestre fueron fuertes una vez más en \$ 1.55 mil millones, y seguimos teniendo visibilidad de la demanda mucho más allá de nuestra acumulación actual".

En conjunto, Oshkosh reportó ventas netas para el año fiscal 2022 de \$8,28 mil millones e ingresos netos de \$173,9 millones.



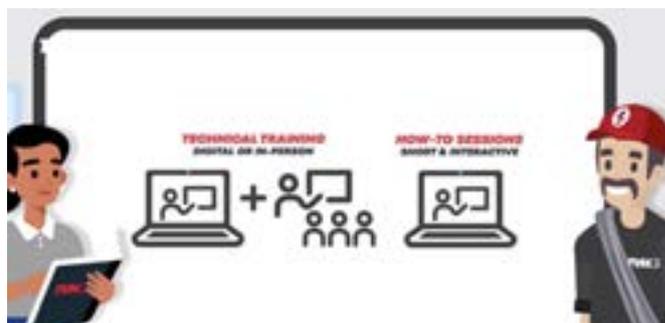
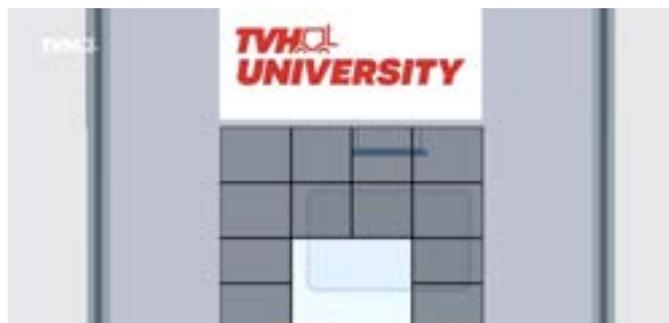
## TVH apuesta por la formación

TVH University imparte cursos prácticos de formación técnica adecuados para vehículos industriales como carretillas elevadoras, manipuladores telescópicos, plataformas elevadoras móviles de personal, equipos de movimiento de tierras y tractores. No esperes más, y apúntate hoy mismo <https://bit.ly/3HQWrHA>

Con los cursos prácticos de formación técnico obtendrás la certificación en temas relacionados con la industria como motores de combustión interna, electricidad/electrónica, hidráulica o electrónica de potencia.

Los formadores de TVH están altamente cualificados con años de experiencia y práctica. Además, los cursos incluyen tanto formaciones virtuales en vivo como sesiones en línea.

“Formar a los técnicos de la empresa significa mejorar los servicios que ofrecemos a los clientes, y a su vez aumentamos la eficiencia y la rentabilidad” añade Javier González, General Sales Manager en TVH IBERICA.



## Colaboración entre J. Zarrias y Europlataformas

Las empresas de alquiler J. Zarrias y Europlataformas han llegado a un acuerdo de colaboración, mediante el cuál se suministran máquinas mutuamente cuando sea necesario y haya más demanda en cualquiera de las dos empresas.

Ambas empresas coinciden en que este acuerdo será beneficioso para sus clientes, ya que les dará un mejor servicio en todas las oficinas de alquiler tanto de J. Zarrias como de Europlataformas.

“El cliente tiene más posibilidades de disponer de la maquinaria. Se trata de sumar en el sector y que los clientes sepan que su máquina estará disponible”, explica José Zarrias, Director de J. Zarrias.

Por su parte Francisco Martín, Director Comercial de Europlataformas explica a Movicariga: “Colaborar es siempre sinónimo de aunar los recursos y capacidades para dar un mejor servicio a nuestros clientes ampliando nuestra oferta de equipos”.

Este acuerdo no supone ningún tipo de fusión entre las empresas, ni va más allá que una colaboración comercial, y será a nivel nacional.

J. Zarrias alquila principalmente plataformas elevadoras, carretillas y manipuladores telescópicos, pero tiene dentro de su parque maquinaria generalista también. Cuenta con cinco delegaciones: Huelva, Lepe (Huelva), Sevilla, Almendralejo (Badajoz) y Cáceres.

Europlataformas alquila principalmente plataformas, tanto autopropulsadas como sobre camión. Cuentan con 15 bases: Alcantarilla-Alicante Sur; Algeciras; Almería; Cádiz; Ciudad Real; Córdoba, Granada; Huelva; Jaén; Lorca; Madrid; Málaga; Murcia; Puertollano y Sevilla.

Ambas empresas tienen previsto adquirir maquinaria este año. Además, están dando valor a su trabajo subiendo los precios de alquiler poco a poco para repercutir la subida que se está experimentando en el sector.

El sentir general de ambas empresas es que este año será similar al 2022.



# Deutz Spain y TotalEnergies se alían para abastecer de energía renovable a su planta de Zafra

Deutz Spain y TotalEnergies, compañía multienergías, han firmado un acuerdo de compra de energía renovable a largo plazo (PPA on-site) que permitirá el establecimiento de una planta solar fotovoltaica, de 3,3 MW de potencia instalada, en una zona adyacente a la fábrica de Deutz Spain en Zafra (Badajoz)

Gracias a este PPA, Deutz conseguirá una energía limpia, así como una reducción, tanto en el consumo de energía de la red como en sus facturas de electricidad.

La instalación contará con más de 6.000 paneles fotovoltaicos capaces de generar alrededor de 5.600 MWh de energía limpia al año, cubriendo el 90% del consumo eléctrico del primer turno de producción de la fábrica de Deutz en Zafra, donde actualmente trabajan alrededor de 500 empleados en la fabricación de componentes de alta tecnología, y reduciendo las emisiones de CO2 en aproximadamente 1.400 toneladas anuales. La planta solar se construirá sobre un terreno ubicado a 700 metros de las instalaciones de Deutz, de manera que ambas ubicaciones, generador y consumidor, quedarán unidas por una línea de alta tensión.

Timur Nuñez-Yanowsky, jefe de Generación Distribuida de Energías Renovables Iberia en TotalEnergies, ha señalado que «agradecemos la confianza depositada por Deutz en nuestra experiencia en soluciones de autoconsumo y energías renovables. La solución que ahora les ofrecemos ha sido diseñada para que se adapte perfectamente a sus necesidades energéticas con la máxima flexibilidad, permitiéndoles una importante reducción en sus costes de energía, al tiempo que contribuyen a crear un entorno más sostenible y a impulsar la transición energética en Extremadura».

Fernando Angulo, director General de DEUTZ SPAIN, afirma que «con este acuerdo con Total Energie para nuestras instalaciones en Extremadura, DEUTZ SPAIN apoya el objetivo a largo plazo de DEUTZ de establecer permanentemente a la empresa entre los tres principales fabricantes independientes de accionamientos y ofrecer una cartera de productos y tecnología totalmente neutros en carbono a más tardar en 2050. Además, a través de nuestro programa estratégico 'Powering Progress', pretendemos utilizar la transformación del transporte como una oportunidad de negocio para seguir creciendo de forma rentable, y garantizar que nuestro negocio sea neutro en carbono a lo largo de toda la cadena de procesos».

«Adicionalmente con este acuerdo queremos aprovechar los potenciales de nuestra ubicación en el sur de España, para mejorar nuestros costes de producción optimizan-



do nuestra competitividad al mismo tiempo que mantenemos nuestro compromiso permanente con el desarrollo sostenible de la región extremeña», ha añadido.

## TOTALENERGIES Y LA ELECTRICIDAD RENOVABLE

Como parte de su ambición de llegar a cero emisiones en 2050, TotalEnergies está construyendo una cartera de actividades en energías renovables y electricidad. A finales de 2022, la capacidad bruta de generación de electricidad renovable de TotalEnergies es de más de 14 GW. «TotalEnergies continuará expandiendo este negocio para alcanzar los 35 GW de capacidad bruta de producción a partir de fuentes renovables y almacenamiento para 2025, y luego 100 GW para 2030 con el

objetivo de estar entre los 5 principales productores mundiales de electricidad a partir de energía eólica y solar», apuntan en nota de prensa.

## DEUTZ SPAIN Y SU ESTRATEGIA DE DESCARBONIZACIÓN

A su vez, Deutz Spain mantiene su compromiso con los objetivos de desarrollo sostenible que permita contribuir de forma activa para lograr un futuro mejor y más sostenible para todos. Con la puesta en marcha de la nueva planta fotovoltaica DEUTZ en España anticipa sus compromisos en el marco de la Agenda 2030, garantizando ya para el año 2025 que el 100% de la energía que consuma sea limpia de emisiones Co2 y proceda de energías renovables.



# Palfinger: primera tienda principal en Alemania

PALFINGER está construyendo una nueva ubicación en Poing, cerca de Múnich, en un sitio de casi 12.000 metros cuadrados. Aquí, PALFINGER combina la presentación del producto, el servicio y la forma de trabajar del futuro en un concepto arquitectónico holístico.



PALFINGER está creciendo en todo el mundo y, al mismo tiempo, está ampliando su presencia en los mercados principales existentes, como Alemania. En Múnich, la empresa tecnológica internacional está aplicando un concepto innovador y está construyendo su primera tienda insignia PALFINGER. “Estamos combinando varias funciones (una gran sala de exposición, talleres de servicio eficientes que cumplen con todos los requisitos y oficinas modernas) en un edificio nuevo y llamativo y ofrecemos todos los servicios integrados en una sola ubicación”, explica Gerhard Sturm, vicepresidente sénior de Ventas y Servicios Globales de PALFINGER AG. Por lo tanto, la empresa brinda a sus clientes y socios la oportunidad única de conocer sus últimas innovaciones de productos y verlos en acción en el área al aire libre. “Con esta oferta exclusiva, nuestra tienda insignia de PALFINGER es absolutamente vanguardista, no solo en Alemania”, dice Sturm.

## UNA UBICACIÓN, MUCHAS OPORTUNIDADES

En el municipio de Poing, cerca de Múnich, y cerca de la autopista y la red ferroviaria S-Bahn, así como del aeropuerto internacional, PALFINGER ha adquirido casi 12.000 metros cuadrados de terreno sin urbanizar para su tienda insignia. Durante la primera fase de construcción, oficinas y un taller de servicio y la carrocería se construirá para 2025. En una segunda fase de construcción, este complejo puede ampliarse significativamente. La arquitectura juega un papel importante en esto, combinando los principios de sostenibilidad, eficiencia energética y la forma de trabajo del futuro.

## CONEXIONES INTERNACIONALES

Con su nueva tienda insignia, PALFINGER se acerca a sus clientes internacionales y alemanes en todos los sentidos. “Para cualquiera que viaje a través del aeropuerto, Munich-Poing es la forma más rápida de pasarse por PALFINGER para conocer los aspectos más destacados de nuestra cartera de productos”, dice Thomas Nußbaumer, director general de PALFINGER GmbH Alemania. Lo mismo se aplica al servicio y mantenimiento. Al ofrecer sus servicios de primera mano

en una ubicación central para el área metropolitana de Munich, PALFINGER intensifica las relaciones con sus clientes y acorta los tiempos de servicio. “Podemos implementar este proyecto rápidamente gracias a la buena cooperación con el consejo municipal de Poing”, dice Nußbaumer.

## PERSPECTIVAS DE FUTURO

Múnich es también uno de los lugares de investigación más importantes de Alemania; aquí existe una tradición de cooperación entre la investigación universitaria, no universitaria e industrial. En este entorno, PALFINGER tiene oportunidades adicionales para expandir sus asociaciones de investigación y desarrollo en un campo competitivo. “Nuestra tienda insignia en Múnich representa el espíritu PALFINGER de una manera única y es un centro esencial en nuestra red mundial de más de 5000 ubicaciones”, dice Sturm.



# Ya están disponibles las nuevas plataformas aéreas de mástil vertical E18 de JLG

Dos modelos para realizar trabajo en alturas y de alcance en cualquier aplicación.

JLG Industries, Inc., una empresa de Oshkosh Corporation y uno de los líderes mundial en la fabricación de plataformas móviles de trabajo aéreo (MEWP) y manipuladores telescópicos, presenta al mercado una serie completamente nueva de plataformas aéreas de mástil vertical. El nuevo modelo E18MCL de JLG® es completamente adecuado para aplicaciones industriales y de construcción donde se necesitan máquinas con capacidad de trabajo en interiores y exteriores, mientras que el modelo E18MML es ideal para trabajos de terminado y mantenimiento general, al igual que para aplicaciones más limpias solo en interiores. Los dos modelos E18 están disponibles con un paquete opcional de plataforma aérea para aplicaciones en bodegas y centros de distribución. Estas unidades rediseñadas reemplazan las plataformas aéreas de mástil vertical 20MSP y 20MVL de JLG.

“Los modelos nuevos ofrecen una manera eficiente y productiva de abordar el trabajo en alturas y de alcance, y apoyan el compromiso de JLG de entregar la gama más amplia de plataformas aéreas eléctricas en América Latina”, afirmó Luca Riga, gerente sénior de marketing y desarrollo de negocios de JLG para América Latina.

Al contar con baterías de larga duración, los modelos E18 de JLG ofrecen dos veces más ciclos de servicio que las máquinas de la competencia líderes del mercado. Además, gracias a que las baterías están montadas bajo la plataforma, las E18 también fueron diseñadas para mejorar la distribución del peso de la máquina, lo que permite cargar y descargar eficientemente.

La E18MCL está clasificada para uso en interiores y exteriores y viene con llantas sólidas que no dejan marcas y dirección estilo tijera, similar a las plataformas aéreas de tijera de JLG, lo que permite la familiarización rápida y control confiable al pasar por espacios estrechos como puertas. Tiene una altura de la plataforma de 5,5 m en interiores y 4 m en exteriores.

La E18MML está clasificada solamente para uso en interiores, haciéndola una máquina ideal para pisos delicados y trabajos de terminado, incluido el mantenimiento. Tiene ruedas pivotantes y dirección Point & Go®. Tiene una altura de la plataforma de 5,5 m en interiores.

Ambos modelos cuentan con una capacidad de la plataforma de 204,1 kg cuando están equipados con la plataforma estándar y vienen estándar con el sistema de detección de carga de JLG comprobado en campo. Este sistema basado en presión supervisa la carga de personas, materiales y herramientas que soporta la plataforma para asegurar que no se excedan las especificaciones de capacidad de las máquinas. También tienen un sistema de rodillos mejorado en la plataforma extensible y protectores para el mástil rediseñados que reducen la posibilidad de que se acumulen desechos que obstaculicen el funcionamiento.

Las plataformas aéreas verticales E18 de JLG tienen controles modernos y ergonómicos. El sistema de cambio rápido de plataforma permite que los operadores las cambien eficientemente en solo un minuto para ajustarse a los requisitos particulares de cada trabajo. Para aumentar la productividad, hay cinco opciones diferentes de plataforma, incluyendo plataformas extensibles y bandejas.

Las nuevas plataformas aéreas de mástil vertical E18 de JLG tienen aspectos en común con las plataformas aéreas de tijera de JLG, incluyendo la entrada sin herramientas a áreas clave para aumentar la facilidad de mantenimiento. “Esto reduce el tiempo de familiarización y aumenta la eficiencia con las piezas y las necesidades de servicio y mantenimiento”, dijo Riga. “Además, estos modelos son compatibles

**LOS MODELOS NUEVOS OFRECEN UNA MANERA EFICIENTE Y PRODUCTIVA DE ABORDAR EL TRABAJO EN ALTURAS Y DE ALCANCE, Y APOYAN EL COMPROMISO DE JLG DE ENTREGAR LA GAMA MÁS AMPLIA DE PLATAFORMAS AÉREAS ELÉCTRICAS EN AMÉRICA LATINA**

con el analizador portátil JLG para solucionar los problemas en el sitio, y cuentan con el indicador multipantalla que ofrece información en tiempo real sobre la máquina”.

Estas plataformas aéreas de mástil vertical también están disponibles con opciones líderes del mercado, como la telemática ClearSky™ para mantenimiento y gestión de flota, CleanGuard™ para contención de fugas y un cargador USB y soporte para el teléfono que ofrecen a los operadores comodidades adicionales en la plataforma.

Para obtener información acerca de los productos y servicios de JLG, visite <https://www.jlg.com/es-co>



# Genie tuvo un buen 2022

Genie y Terex han presentado los resultados del cuarto trimestre y del ejercicio completo 2022 con una tendencia al alza hacia finales de año.

## CIFRAS DE TODO EL AÑO

Genie registró un aumento del 14% en los ingresos del año, hasta 2.480 millones de dólares, mientras que la entrada de pedidos creció un poco más rápido, elevando la cartera de pedidos a finales de diciembre a 2.490 millones de dólares, un 27% más que en el

año anterior y no tan lejos de las previsiones de ventas para 2023. El beneficio de explotación del periodo aumentó un 28%, hasta 196,2 millones de dólares.

## CUARTO TRIMESTRE

La tendencia se acelera en el cuarto trimestre, con un crecimiento de los ingresos del 25,7% hasta 671,8 millones de dólares, un 32% más a tipos de cambio constantes. Los beneficios de explotación se duplicaron con creces hasta los 54 millones de dólares.

## TEREX EN SU CONJUNTO

En el conjunto de Terex, los ingresos de todo el año aumentaron un 13,7%, hasta 4.420 millones de dólares, con un beneficio antes de impuestos de 366,6 millones, un 39% más que en 2021. No se mencionaron las operaciones de Terex Crane, que ahora forman parte de la división de Procesamiento de Materiales.

El consejero delegado de Terex, John Garrison, dijo: "El cuarto trimestre marcó un excelente final para un año fuerte para Terex. Hemos superado con éxito las complejas dinámicas macroeconómicas mundiales para

lograr un crecimiento significativo de los ingresos y los beneficios. Me gustaría agradecer a los miembros del equipo de Terex su duro trabajo, dedicación y resistencia en la gestión de este entorno. Nuestros resultados de 2022 muestran la fortaleza de nuestra cartera de diversos negocios líderes en el mercado y nuestro liderazgo continuado en atractivos mercados en crecimiento."

"Hemos sido capaces de lograr la neutralidad de los costes de los precios durante todo el año, a pesar de las interrupciones de la cadena de suministro global y las considerables presiones inflacionistas. Entramos en 2023 con una cartera de pedidos de 4.100 millones de dólares, un aumento del 22% interanual, lo que muestra claramente la fuerte demanda de nuestros clientes. Nuestras marcas reconocidas en todo el mundo, nuestros nuevos productos innovadores y líderes del sector, nuestra sólida cartera de pedidos y nuestro balance nos sitúan en una buena posición para gestionar nuestro negocio en un entorno de continua volatilidad macroeconómica. Esperamos que en 2023 las ventas se sitúen entre 4.600 y 4.800 millones de dólares."



# Trackunit adquiere Flexcavo

Trackunit, especialista en telemática, ha adquirido la empresa alemana Flexcavo.

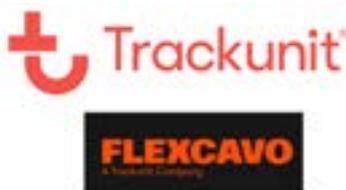
Trackunit afirma que la operación le permitirá ampliar su alcance en el mercado de los contratistas.

Flexcavo, con sede en Berlín, es un negocio híbrido de alquiler y software fundado en julio de 2020 por Benedict Aicher y Leonhard Fricke.

La empresa, que se compara con la compañía estadounidense de alquiler y tecnología EquipmentShare, desarrolla aplicaciones y software para la gestión de procesos y flujos de trabajo basados en datos, dirigidos al mercado de contratistas. También tiene su propia flota de equipos de alquiler.

Soeren Brogaard, Consejero Delegado de Trackunit, dijo que la operación "refuerza significativamente nuestra oferta a contratistas y a quienes tienen flotas mixtas".

Según Brogaard, la operación beneficiará a largo plazo la relación entre alquiladores y contratistas. Añade nuevas capacidades y permitirá a los alquiladores y contratistas resolver cual-



quier problema relacionado con el uso de las máquinas, la eficiencia y la productividad. Encaja con el propósito de toda la industria de eliminar los tiempos de inactividad y cualquier movimiento que nos acerque a ese objetivo sólo puede mejorar la construcción".

El cofundador de Flexcavo, Leonhard Fricke, afirmó que la adquisición "impulsará significativamente nuestras capacidades de desarrollo para que los contratistas y las empresas de alquiler puedan beneficiarse de lanzamientos de funciones aún más rápidos, datos en tiempo real de toda la maquinaria y una automatización aún mayor de los procesos entre la obra, el astillero y la sede central."

"Hacer que nuestra oferta esté disponible en otros mercados clave y apoyar a los clientes en sus esfuerzos de digitalización será nuestra misión clave de cara al futuro", afirmó.

La plantilla de Trackunit, de 400 empleados, se ha duplicado en los últimos 18 meses, según confirmó Brogaard, CEO de la empresa; "con la adquisición de Flexcavo, estamos en vías de seguir creciendo".



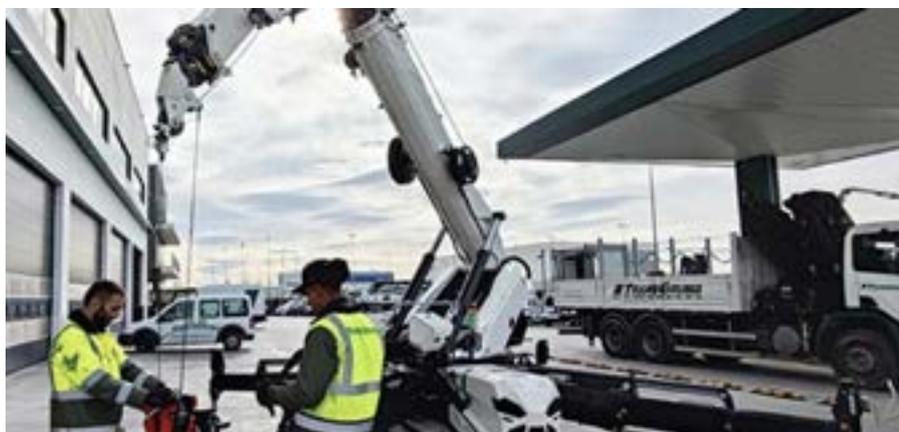
De izquierda a derecha: Benedict Aicher y Leonhard Fricke, fundadores de Flexcavo (Foto: Flexcavo).

## Transgrúas entrega una minigrúa Jekko a Transgruma

Transgruma, empresa referente en el sector, ha adquirido otra minigrúa Jekko, una SPX650.

Transgruma sigue ampliando su flota con equipos Transgrúas, y es que la empresa referente en los sectores de industria, construcción, energía, petroquímico y eólico, ha encontrado en Jekko uno de sus mejores aliados.

La minigrúa Jekko SPX650 les ofrece una capacidad de carga de 5 tn., una altura de 23,5m., un sistema de estabilización en tiempo real (que permite determinar la capacidad máxima de elevación en un punto determinado) y un giro independiente de la torreta que otorga a la minigrúa unas dimensiones totales muy compactas.



## Ausa cuenta con un nuevo distribuidor oficial para Ciudad Real

AUSA se enorgullece de dar la bienvenida a Laporta Alquiler de Maquinaria como nuevo distribuidor oficial AUSA para la provincia de Ciudad Real, una compañía con más de 25 años de experiencia en la distribución y servicio técnico en el sector de la maquinaria.



## Transgrúas entrega una Jekko MPK10 a Cristalería Ramos

Transgrúas entrega un robot cristalero MPK10 a la empresa Cristalería Ramos.

La empresa está ubicada a 5 minutos de Orense, y cuenta con una amplia experiencia en el sector de la fabricación de vidrio, con más de 38 años de dedicación. Como ellos dicen, su secreto es "la utilización de materiales altamente competitivos y a una plantilla formada por profesionales altamente cualificados".

El robot cristalero MPK10 escogido les aporta soluciones competentes y de calidad, aspectos clave para seguir con su filosofía de trabajo. Este robot está diseñado para elevar cargas en altura en aquellas zonas de trabajo cuyo acceso es restringido y difícil. El MPK10 levanta hasta 1.000 kg. con una longitud total de brazo extendido de 4,5m. de altura y 1,8m. en horizontal. Además, puede trabajar en modo pick&carry y se puede utilizar con un manipulador con ventosas o en modo gancho de conformidad con la normativa EN13000.



# Nueva grúa Grove GMK4100L-2 de 100t para Engl

La empresa austriaca Engl ha incorporado a su flota una nueva grúa todo terreno Grove GMK4100L-2 de 100 toneladas.

La GMK4100L-2 de cuatro ejes cuenta con una pluma principal de siete secciones y 60 metros y se puede rematar con una extensión basculante plegable de 9,7 a 16 metros, con un inserto adicional de ocho metros para una altura máxima de la punta de 89 metros. Engl tomó el plumín opcional de dos metros que se guarda en el costado de la pluma principal y puede compensarse hasta 40 grados, proporcionando una altura máxima de punta de 65 metros.

El portagrúas tiene una anchura total de 2,55 metros y una longitud total de 11,18 metros. Puede transportar hasta 6,8 toneladas de su contrapeso máximo de 26 toneladas dentro de cargas por eje de 12 toneladas, lo que la con-



vierte en una buena grúa taxi. En países donde se permiten cargas por eje más altas, puede viajar con hasta 21,2 toneladas, con cargas por eje de 16,5 toneladas. La grúa también incluye la última cabina de transporte Grove, un diesel Mercedes Stage V de bajo consumo de combustible con modo ECO y compatibilidad de combustible HVO del 100 por ciento.

El gerente general Wolfgang Engl dijo: "La Grove GMK4100L-2 es la única grúa de 100 toneladas que puede conducir con su segundo polipasto y plumín de servicio pesado a bordo, al tiempo que transporta contrapeso. La longitud de la pluma de esta grúa en comparación con su tamaño total significa que puede completar trabajos que simplemente no podría hacer con otras grúas de tamaño similar. Es especialmente bueno para acceder a sitios de trabajo confinados, que son cada vez más comunes".

"Cuando te sientas dentro de la nueva cabina de transporte, tienes una sensación de espacio, y todos los controles están claramente dispuestos y son de fácil acceso. Nuestros



conductores pasan mucho tiempo en la cabina viajando de un trabajo a otro, y sé que con la GMK4100L-2 llegarán relajados y listos para trabajar".

Engl tiene seis grúas todo terreno en su flota, coronadas por una Tadano ATF 220 de 220 toneladas, pero esta es la tercera Grove, las otras dos son una GMK5150L de cinco ejes de 150 toneladas y una GMK3060 de tres ejes de 60 toneladas. Con sede en Schwoich, cerca de la frontera alemana, aproximadamente a medio camino entre Innsbruck y Salzburgo en el Tirol, Engl se estableció en 1981 como fabricante de metal, agregando grúas para ayudar con las instalaciones metálicas, lo que llevó al alquiler de grúas. Más tarde agregó una división de ingeniería civil.

# Manitowoc MCL300 para ALL Family of Companies

ALL amplía su flota con dos nuevas VPC Manitowoc MCL300 VPC, además de accesorios VPC-MAX.

La empresa de venta y alquiler de grúas en América del Norte, ALL Family of Companies, está ampliando su flota con dos grandes grúas sobre orugas con pluma de celosía Manitowoc, además de accesorios.

El pedido de ALL incluye dos nuevos Manitowoc MCL300 VPC, dos accesorios VPC-MAX adicionales, un accesorio de plumín abatible MLC300 y un accesorio de pluma MLC650 de 3,5 metros de ancho.

El nuevo equipo, cuya entrega se espera para principios del verano, se desplegará estratégicamente en toda la huella nacional de ALL.

Las orugas de clase 330 toneladas (300 toneladas) tienen un cilindro de mástil autoerigible diseñado para reducir el tiempo de configuración, mientras que la tecnología patentada de contrapeso de posición variable (VPC) de Manitowoc elimina la necesidad de pesos pasivos de carrocería, peso que ahora se puede agregar a los trabajos superiores

para aumentar la capacidad mientras se conserva el rendimiento y la movilidad en el sitio. Según Manitowoc, esto significa configuraciones de transporte reducidas y un mejor centro de gravedad para reducir la presión del rodamiento en el suelo.



## EL ACCESORIO VPC-MAX

También permite aumentar aún más la tabla de carga más las longitudes combinadas de la pluma y el plumín con un giro de cola reducido, lo que brinda una mayor capacidad de elevación en un entorno de trabajo más pequeño.

"Estamos entusiasmados de actualizar y mejorar nuestra oferta de clase MLC300 para satisfacer la demanda de los clientes", dijo Rick Mikut, gerente de la división de grúas sobre orugas de ALL. "Los plumines abatibles VPC-MAX y MLC300 han demostrado ser populares entre los clientes en una variedad de mercados, incluida la construcción nueva, la construcción de puentes, el trabajo en plantas y otros.

"Estas máquinas son muy fuertes y, dado que la VPC-MAX no toca el suelo, a menudo usan menos esteras que las grúas de clase similar. Con sus otras características para una configuración rápida, se ponen a trabajar rápidamente, ahorrando tiempo y dinero a los clientes".

# Easy Lift termina con un +20% de facturación en 2022 y producción completa hasta Junio

El mercado en los últimos años ha presentado problemas críticos que han socavado las prácticas establecidas.

Los acontecimientos sanitarios primero y sociopolíticos después provocaron un aumento considerable de los costes energéticos y de materias primas y crearon muchas dificultades para encontrar material, con la consiguiente ralentización de la producción y retrasos en las entregas.

Para hacer frente a estos problemas, Easy Lift ha apostado todo por la planificación y gracias a los programas de compras pactados con sus principales distribuidores, tras un +20% en 2020 y un +50% en 2021, ha conseguido cerrar 2022 con 3 cifras muy positivas:

- +20% sobre la facturación
- cartera de pedidos importante 2023
- producción completa hasta Junio

Los éxitos son el resultado del trabajo en equipo. Para agradecer a todos sus empleados, Easy Lift les ha concedido un bono de producción por la misma cuantía en el décimo tercer sueldo, una ayuda para contrarrestar la inflación que lastra el presupuesto familiar.

El equipo, que vio la incorporación de nuevos miembros tanto en el departamento de producción como en el de diseño en 2022, seguirá creciendo. De hecho, también están previstas nuevas incorporaciones de personal para 2023, mientras continúa el proyecto de expansión que hará que Easy Lift se traslade a una nueva ubicación mucho más grande y espaciosa para finales del año que acaba de comenzar.

Se vendieron más de 400 máquinas en 2022. El modelo más vendido en la gama pequeña (13-18 m) fue el R180. Entre los modelos que alcanzan las alturas más altas, la máquina más vendida sigue siendo la RA26, seguida de cerca por su hermana mayor, la RA31. Buenas ventas para la RA24, modelo que entró en producción a finales de 2021.

En 2022, con motivo de la feria Bauma de Múnich, Easy Lift presentó una gran novedad: la RA53, que con sus 53 metros de altura, es por ahora la plataforma más alta de la gama, disponible tanto en la versión estándar de plataforma de trabajo móvil, con una capacidad de carga de 360 kg en la cesta y en la versión grúa, con el cabrestante instalado en lugar de la cesta, para levantar cargas de hasta 1000 kg.



El nuevo modelo no permanecerá así por mucho tiempo. De hecho, continúa el diseño de nuevos modelos y restyling que, a lo largo del año, enriquecerán aún más la gama, con el objetivo de mantener la fe en la misión de siempre: estar al lado de quienes trabajan en el mundo de la elevación, con soluciones sencillas y fiables.

Aunque el mercado exterior sigue siendo predominante para Easy Lift (en 2022 representó el 82% de la facturación, representando el 18% del mercado italiano), lo de Italia se ha convertido en el segundo mercado en orden de importancia tras Estados Unidos, seguido de Alemania y Reino Unido.

El volumen del mercado italiano ha crecido gracias a las 2 tendencias que actualmente están impulsando todo el mercado de la elevación en nuestro país:

- incentivos gubernamentales relacionados con la Industria 4.0
- el mercado del alquiler

El alquiler es una tendencia creciente también a nivel internacional pero mientras en Europa es una práctica operativa consolidada, en Italia se ha afianzado en la última década.

Ahora, sin embargo, con el advenimiento de la economía circular y la producción ajustada, el alquiler toma cada vez más fuerza porque permite a las empresas administrar el trabajo de manera más inteligente y tener un mayor control y planificación de los gastos.

Esto ha llevado a Easy Lift a establecer nuevas asociaciones con empresas de alquiler extranjeras, como la francesa Codiloc y la del norte de Europa Cramo (parte del grupo Boels) y adquirir cada vez más clientes entre las empresas de alquiler italianas. Por este motivo, la empresa se ha convertido en miembro de Assodimi/Assonolo, la Asociación Distribuidores y Alquiladores de Bienes de Equipo cuyo principal objetivo es difundir la cultura del alquiler en Italia.

También hubo nuevas colaboraciones con distribuidores, especialmente en India y China, dos mercados con un potencial infinito.

Y se esperan más desarrollos de la participación en 2 ferias comerciales de gran éxito, una internacional y otra nacional, la Apex en Holanda (6 - 8 de Junio) y la GIS de Piacenza en Italia (5 - 7 de Octubre).

Las incertidumbres relacionadas con las subidas de precios de las materias primas, los componentes y la energía, los retrasos en las entregas, la guerra de Ucrania, persisten pero Easy Lift afronta este nuevo año con confianza, consciente de que puede contar con una red de distribuidores y un equipo de colaboradores que una vez más darán lo mejor de sí para contribuir al crecimiento de la empresa.

# Himoinsa, nuevo miembro de ERA

La compañía inicia 2023 uniéndose a la European Rental Association (ERA) con el objetivo de seguir reforzando su presencia en el sector del alquiler.



HIMOINSA, una de las empresas de referencia en el diseño y fabricación de soluciones de tecnología energética, ofrece una completa cartera de productos 'Mobile Power' y reitera constantemente su apuesta por la electrificación y la combinación de combustibles tradicionales y alternativos que marcan su hoja de ruta hacia la sostenibilidad y la reducción de emisiones.

En los últimos años, la compañía ha reforzado su presencia en el sector del alquiler y ha decidido dar un paso más y convertirse en miembro de ERA, la Asociación Europea de Alquiler que reúne a fabricantes de equipos y empresas de alquiler en Europa.

En los últimos años, HIMOINSA ha participado en varias iniciativas y eventos relacionados con ERA, desde su Convención Anual, Salón IRE, Premios ERA..., premios en los que fue finalista en 2022 al premio 'Producto de Alquiler del Año' con el EHR | Generador de energía de batería.

HIMOINSA ofrece una completa cartera de productos de Energía Móvil, grupos electrógenos a gas y diésel, torres de iluminación, sistema de almacenamiento y distribución de energía, etc..., además de centrarse en garantizar un Servicio Postventa eficiente y de calidad. Recientemente ha desarrollado su 'Programa Self-Service Partner' dirigido a sus concesionarios y empresas de alquiler para garantizar la autonomía en la gestión tanto del soporte técnico como de los recambios, ofreciendo a sus clientes varias plataformas digitales para su autogestión.

El objetivo de convertirse en miembro de ERA es fortalecer aún más las sinergias con empresas y agentes que forman parte de la industria del alquiler y contribuir a un sector que busca un futuro cada vez más sostenible con equipos respetuosos con el medio ambiente y la digitalización como pilar principal en el proceso de desarrollo.

En este contexto, HIMOINSA trabaja constantemente en el desarrollo de nuevos productos para el sector del alquiler; Equipos robustos, fáciles de usar, confiables, con emisiones y niveles de ruido reducidos y bajos costos de operación y mantenimiento.



Convención 2022

# Tecnogruas completa la elevación de una planta de hormigón con un pórtico Enerpac

El contratista de elevación pesada de América, Tecnogruas, ha utilizado un pórtico hidráulico SBL500 de Enerpac para elevar una planta móvil de hormigón para su transporte desde Santiago a un nuevo proyecto en el norte de Chile.

La planta mezcladora horizontal móvil Mobilmix 2.25 de Liebherr, una vez montada, consta de tolvas de áridos y silos de cemento sobre sus propios cimientos de acero. La planta pesa aproximadamente 50 toneladas y mide 17 m de largo por 3.2 m de ancho x 3 m de alto. La longitud del bastidor portante de la planta móvil hizo imprescindible una planificación cuidadosa. La colocación del pórtico SBL500 de Enerpac cerca de cada extremo del bastidor garantizó que se mantuviera nivelado durante toda la elevación totalmente sincronizada hasta un remolque de plataforma.

"Se trataba de un proyecto de elevación relativamente sencillo pero no por ello menos delicado, debido a las dimensiones de la planta de hormigón. Nuestro pórtico Enerpac SBL500 es el equipo perfecto para realizar este tipo de proyecto, garantizando una elevación estable y segura. Un equipo de cuatro personas completó el proyecto en dos días, incluyendo el montaje, la elevación y el desmontaje", comentó Franyel Moreno - Supervisor del proyecto Tecnogruas.



**ENERPAC SBL500**

La Enerpac SBL500 tiene una capacidad máxima de elevación de 500 toneladas métricas en la primera etapa y una altura máxima en la tercera etapa de 8,6 m. Cuenta con una pluma fija, ruedas de acero para despla-



zarse y utiliza el sistema de control inalámbrico Intelli-lift para un movimiento sincronizado, mayor seguridad y control del operador.

## Nuevos ingenieros de ventas en el equipo de Spierings Mobile Cranes

Spierings Mobile Cranes cuenta con dos nuevos colegas a su equipo de ventas, Mark Oudshoorn y Ralph Disveld.

Mark Oudshoorn es responsable como ingeniero de ventas para una parte del mercado holandés y el Reino Unido desde mediados de enero.

Anteriormente fue Gerente de Ventas de Área en Jean Heybroek durante los últimos 4,5 años en los que fue responsable de las ventas de maquinaria de limpieza.

A partir del 1 de febrero, Ralph Disveld se ha unido al equipo de ventas de Spierings, responsable de otra parte de los Países Bajos, así como de Irlanda e Italia. Ralph ha trabajado en Nooteboom Trailers durante los últimos 6 años, comenzando como Gerente de Ventas de Exportación y luego trabajando como Gerente de Ventas de Área para el Norte de los Países Bajos e Italia.

Mathieu Braamhaar ha sido responsable del noreste de los Países Bajos desde el verano de 2021. Mathieu ha estado trabajando en Spierings durante mucho tiempo y ha sido responsable del norte de Alemania, Suiza y nuevas áreas durante los últimos 9 años.

Las primeras grúas Spierings también llegaron a España en 2021 de la mano del ingeniero Rafael Morales, responsable de las ventas en España desde octubre de 2021.

Spierings está feliz con esta expansión de su equipo. Toda la gama de productos eléctricos de Spierings está preparada para el futuro junto con los 8 ingenieros de ventas de su equipo de ventas. Son responsables de todo el alcance de las ventas tanto a nivel nacional como internacional.



## Pramac ha adquirido al especialista REFU Storage Systems GmbH

Pramac GmbH, proveedor italiano de soluciones de energía, generadores y equipos de manejo de materiales, y una subsidiaria de propiedad total de PR Industrial s.r.l. y parte de Generac Power Systems, ha adquirido al especialista en sistemas de almacenamiento de energía REFU Storage Systems GmbH (REFUstor) de REFU Elektronik GmbH. Los términos de la transacción no fueron revelados.

EFU es un desarrollador y proveedor de productos de hardware de almacenamiento de batería, software avanzado y servicios de plataforma para el mercado comercial e industrial. Con sede en Pfullingen, Alemania, REFUstor se estableció en 2021 como una subsidiaria de REFU Elektronik enfocada en desarrollar sistemas de almacenamiento de energía totalmente integrados y listos para usar en almacenamientos independientes junto con una plataforma de gestión de servicios de energía.

El inversor de REFUstor está diseñado para aplicaciones comerciales detrás del medidor,

lo que permite la optimización del autoconsumo o la reducción de picos y lo hace adecuado para aplicaciones en las que el tiempo es crítico.

“Nos complace dar la bienvenida a REFUstor a la familia Pramac”, afirmó Paolo Campinoti, director ejecutivo de Pramac. “Los sistemas de almacenamiento de energía de REFUstor complementarán y mejorarán nuestras ofertas actuales de productos de almacenamiento de energía híbrida y acelerarán aún más nuestro desarrollo de nuevas tecnologías a medida que continuamos brindando a nuestros consumidores comerciales e industriales



soluciones líderes para su adopción de energía renovable. Esperamos las tecnologías avanzadas que nuestros ingenieros calificados crearán juntos para mantenernos como uno de los líderes del mercado”.

## Multitel Pagliero nuevo socio en Polonia

Multitel Pagliero crece hacia el Este nombrado a Windex como nuevo distribuidor para Polonia. Tras República Checa, Eslovaquia y Hungría, Multitel Pagliero reactiva su presencia en Polonia gracias al reciente acuerdo con Windex: un socio conocido, fiable y consolidado en un mercado estratégico como es Polonia.

Fundada en 1989 y con sede en Chojnice, Windex fue una de las primeras empresas en ocuparse de la venta y el servicio de equipos de elevación y manipulación. Comenzó su actividad con la distribución de elevadores de techo y plataformas aéreas de segunda mano, y hoy es un verdadero líder del mercado con una oferta que incluye exclusivamente las marcas internacionales más prestigiosas.

Además de la venta y servicio de máquinas nuevas y usadas, Windex también participa en el alquiler de plataformas aéreas de tijera, telescópicas y articuladas, así como en la capacitación de los operadores en su correcto uso. Siempre una empresa familiar, solo podía estar en la misma onda que el fabricante con sede en Manta.

“Windex - enfatiza Roberto Marangoni, director de marketing global y ventas internacionales de Multitel Pagliero - representa la mejor opción, tanto en términos de valores comunes como de ambiciones de crecimiento. El conocimiento, la experiencia y una amplia presencia en el territorio son una base sólida desde la que desarrollar las ventas y el soporte de toda la gama Multitel Pagliero en Polonia”.

Mirko Rebuzzi, gerente de distribución de Multitel Pagliero: “Solo puedo confirmar mi plena satisfacción con este importante acuerdo. Windex representa el socio ideal para Multitel, en un territorio altamente estratégico para nuestra empresa, y estoy profundamente convencido de que la unión entre la continua innovación tecnológica emprendida por Multitel y la experiencia de Windex solo puede traer excelentes resultados”.

“Nosotros, en Windex, declaró Andrzej Aszyk, propietario de la empresa, estamos emocionados de comenzar esta nueva empresa

con Multitel. La gama de productos de Multitel y la versatilidad de producción de las 8 plantas en Italia nos permitirán cubrir todas las oportunidades del mercado local y satisfacer cualquier necesidad del cliente”.



Foto de izquierda a derecha: Michal Bohowicz (Jefe de ventas y marketing de Windex), Andrzej Aszyk (Propietario de Windex), Roberto Marangoni (Director de marketing global y ventas internacionales de Multitel Pagliero), Mirko Rebuzzi (Gerente de distribución de Multitel Pagliero)

# Casimir Lindholm, nuevo presidente y director ejecutivo de Cargotec

El Consejo de Administración de Cargotec ha nombrado a Casimir Lindholm (M.Sc. (Econ.), MBA), b. 1971, como nuevo presidente y director ejecutivo de Cargotec a partir del 1 de abril de 2023, hasta el cual ocupará el cargo el actual presidente y director ejecutivo de Cargotec, Mika Vehviläinen.

El Sr. Lindholm ha ocupado puestos de director general tanto en Eltel como en Lemminkäinen y ha sido miembro de muchos consejos de administración, lo que ha aportado una gran experiencia a Cargotec. Casimir Lindholm es miembro del Consejo de Administración de Cargotec desde 2021 y, debido a su nombramiento, ya no estará disponible para su reelección en la Junta General de Cargotec del 23 de marzo de 2023.

“Me siento honrado y emocionado de estar al frente de Cargotec en un momento tan crucial en la historia de la empresa, con una base sólida y una visión clara de su próxima fase de desarrollo de crecimiento, como hemos comunicado antes. Con un equipo talentoso, una sólida cartera de negocios con una toma de decisiones cercana a los clientes y un compromiso con la sostenibilidad y el crecimiento rentable, creo que la empresa se encuentra en una excelente posición para crear valor potenciando aún más nuestros negocios en los años venideros”, dice Casimir Lindholm.

“Casimir es un líder experimentado como director ejecutivo de una empresa que cotiza en bolsa con un historial comprobado de remodelación de negocios. Su membresía en la Junta de Cargotec es una ventaja que proporciona un profundo conocimiento y comprensión de la dirección comercial y estratégica de Cargotec. El trabajo para desarrollar la empresa a su máximo potencial continúa y la Junta Directiva confía en que, bajo el liderazgo de Casimir, Cargotec seguirá generando valor para nuestros accionistas y clientes. Además, me gustaría expresar nuestra gratitud a nuestro director ejecutivo Mika Vehviläinen, que se jubila, por su liderazgo y contribuciones sobresalientes a nuestro negocio”, dice Jaakko Eskola, presidente de la junta directiva.

La remuneración del CEO de Cargotec consiste en un salario fijo mensual, beneficios complementarios y programas de incentivos basados en el desempeño en línea con la política de remuneración de Cargotec. La edad de jubilación del Consejero Delegado se ajusta a la legislación aplicable.

Mika Vehviläinen fue nombrado CEO de Cargotec en 2013. Cargotec anunció el 20 de diciembre de 2022 que el Sr. Vehviläinen había informado al Directorio de su intención de retirarse de Cargotec durante 2023, de acuerdo con los términos de su contrato de servicio de CEO. El Sr. Vehviläinen permanecerá a disposición del Consejo de Administración como asesor hasta finales de febrero de 2024, fecha en la que se jubilará.



## ToolQuick presenta su nuevo catálogo 2023

Como cada año, ToolQuick lanza su catálogo de productos de pequeña maquinaria y herramientas en alquiler donde incluye las últimas novedades en alquiler. Una vez más ofrece a todos sus clientes la mayor y mejor oferta de maquinaria que existe en el mercado español. Sus 21 secciones detallan por familias cada una de las herramientas que los clientes pueden encontrar para realizar sus trabajos de reforma, rehabilitación, demolición, mantenimiento y jardinería. ToolQuick ofrece sus servicios a pymes, autónomos y particulares con el objetivo de ayudar y haciendo gala a su slogan: “Todo lo que necesites, cuando lo necesites”.

Dentro de sus novedades sigue apostando por máquinas emisión cero y robótica. “Este tipo de máquinas han permitido a la empresa introducirse muy bien en el sector de la demolición y restauración, que encuentran en nuestro catálogo esa maquinaria que les facilita sus trabajos en los centros de las grandes ciudades o en los espacios donde es difícil o peligroso trabajar con personas”, nos comenta Jose L. Aliaja, CEO de ToolQuick. Además, añade: “sabemos que ser transparente en cuanto a nuestra forma de trabajar y precios nos ha ayudado a

sumar durante muchos años clientes que nos dan su confianza y apoyo porque encuentran en nuestra empresa siempre lo que buscan para realizar sus trabajos”.

Dentro de sus planes para este año 2023, ToolQuick seguirá creciendo en máquinas, sumará más tiendas a las 36 que tiene en la actualidad y continuará en la línea de expansión y trabajo con sus partners.

Link catálogo: <https://acortar.link/6Ncwm1>



# CTE y Green-G Electric Vehicles: colaboración y contribución “verde”

Se han entregado las primeras 3 unidades ecarry, que se utilizarán para montar las plataformas aéreas CTE MP 20 Ev, totalmente eléctricas, con una altura de trabajo de 20 m: 100 % eléctricas, 100 % made in Ital y 100 % innovadoras.

## EL TRABAJO EN ALTURA SE VUELVE SOSTENIBLE

La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible incluye 17 objetivos que están llamando a las empresas a revisar su enfoque: las limitaciones al tráfico, las emisiones contaminantes y el ruido implican un ajuste cada vez más urgente de las herramientas de trabajo y también aéreas las plataformas de trabajo son parte de este cambio. Empresas municipales, mantenedores de zonas verdes y grandes empresas de alquiler serán las primeras en experimentar con soluciones sostenibles como el uso de vehículos totalmente eléctricos para hacer frente a operaciones en centros habitados o en obras con necesidades particulares, o incluso para intervenciones nocturnas.

Con este objetivo en mente, Green-G Electric Vehicles y CTE SpA lanzaron, hace exactamente un año, el proyecto de la primera plataforma sobre camión totalmente eléctrica con una altura de trabajo de 20 m: la gama de altura de trabajo más solicitada por las empresas de alquiler, que cubre las necesidades de mantenimiento más frecuentes, como alumbrado público, restauración, iluminación, mantenimiento del verde, y también para espacios interiores como grandes centros comerciales o aeropuertos. Un desafío complejo que han ganado CTE SpA y



Green-G Electric Vehicles, llegando a una perfecta integración de la plataforma CTE en el vehículo eléctrico ecarry.

Ahora, la colaboración está en pleno apogeo, y Green-G acaba de entregar, después del vehículo prototipo, las primeras 3 unidades a CTE. Estos tres primeros camiones se utilizarán para equiparse con la plataforma completamente eléctrica MP 20 Ev y luego se destinarán a los primeros clientes europeos.

El director comercial y de marketing de CTE SpA, Marco Govoni, comenta: "Después de la presentación preliminar mundial del prototipo en Bauma, siguieron decenas de demostraciones y pruebas de conducción para clientes italianos y extranjeros muy interesados, desde empresas municipales hasta empresas de alquiler, desde ciudades metropolitanas hasta sencillos municipios. La respuesta ha sido entusiasta, han llegado los primeros pedidos, y nos vamos dejando llevar por ese espíritu innovador y en cierto modo pionero. Como ya manifestamos el año pasado en el nacimiento del proyecto CTE Innovación Verde, nos hemos propusimos la tarea de dar nuestra contribución "verde" no solo con palabras, sino con acciones concretas".

Roberto Faggin, gerente de Innovación Verde de CTE, agrega: "Todo partió de la idea de poder crear un vehículo equipado con una plataforma aérea CTE completamente eléctrica que fuera capaz no solo de convertirse en un referente verde, sino de transmitir a los clientes que una solución de este tipo podría ser la mejor solución en relación con el consumo, la ecología, la seguridad, el diseño, el rendimiento y la tecnología. Y por tanto, en definir cuáles

son las necesidades y funciones que deben poseer los equipos eléctricos completos, para luego implementarlos, poniéndolos al alcance de todos. Ahora bien, para que se produzca una verdadera transición ecológica en el mercado de la elevación, esperamos un plan nacional compuesto por acciones concretas que estimulen un crecimiento sostenible, que garantice a quien compra un vehículo de este tipo beneficios y descuentos por haber invertido en el futuro, asegurando de forma automática el acceso de estos vehículos a zonas con restricciones de circulación por emisiones contaminantes y sonoras como, por ejemplo, en los cascos históricos y zonas peatonales de cada municipio".

Antonio Chiello, Director General de Green-G - Electric Vehicles agrega: "Nos sentimos honrados de que CTE haya elegido colaborar con Green-G - Electric Vehicles. Nuestro ecarry es el vehículo más vanguardista de su categoría, con prestaciones que superan claramente los estándares. Es un camión ligero hecho a medida para empresas de servicios, organismos públicos y transportistas. Empresas que operan en metrópolis y ciudades y realizan actividades con itinerarios repetitivos, constantes y con numerosos start&stops, como la higiene urbana, la logística de ciudad y las entregas de "última milla", estratégicas en la ZTL. Las actuaciones únicas de ecarry han conquistado varios países europeos y no europeos, convirtiéndose en un estándar indispensable".

Una revolución verde y silenciosa, firmada por CTE y vehículos eléctricos Green-G, que abre nuevas oportunidades de negocio en el sector de las plataformas aéreas.



## LA PLATAFORMA AÉREA

CTE MP 20 Ev ha sido diseñado para garantizar el acceso y uso en obras y áreas con emisiones limitadas de gases y ruidos, ofreciendo el máximo rendimiento de trabajo y seguridad.

Alcanza 20 m de altura de trabajo, 13 m de alcance y 250 kg de capacidad.

Con configuración de doble brazo, 1 de los cuales es telescópico + jib, totalmente diseñado y fabricado en Italia con CTE y SSAB Technology. Consola de suelo con control remoto inalámbrico y pantalla integrada para operaciones sin cables, consola de cesta con el mismo Look-n-Feel de la consola de suelo, pantalla integrada, para facilitar el aprendizaje y la familiarización del operador. Está equipado con el sistema de control de última generación CTE S3 EVO, el sistema de gestión inteligente y seguro de las plataformas aéreas de CTE, galardonado en la IAPA 2022 con el premio a la Innovación Tecnológica, que permite a los usuarios finales una experiencia de trabajo con total seguridad con el máximo rendimiento, y para los gestores de flotas, un control del vehículo fácil, directo y optimizado.

La autonomía del vehículo es de hasta 70 km (WLTP) y 25 ciclos de trabajo (datos de uso de muestra; el rendimiento de transferencia y los ciclos de trabajo varían según el modo de uso). El sistema de alimentación ofrece la ventaja de poder funcionar completamente con batería o en modo 'enchufado' conectado a la red eléctrica con el dispositivo de carga suministrado (220V / 380V).

## EL VEHÍCULO

- Diseñado, diseñado y fabricado en Italia con tecnología ecarry-Green G
- Componentes premium, confiables y fáciles de obtener para reemplazo, con tecnología FULL LED
- Batería Webasto de 35 kWh, Li-ion NMC, certificado R100
- Autonomía de hasta 100 Km (WLTP)\*
- Cable de carga portátil hasta 7,5 KW con adaptador multienchufe, para recargar y trabajar en cualquier condición y disponibilidad de enchufe industrial, 220/380V
- Cabina cómoda y ergonómica, con una distancia al suelo de 380 mm, para facilitar el acceso
- Parabrisas panorámico y espejos retrovisores
- Cabina ergonómica y de diseño eficiente
- Toma de Fuerza de 7,5 KW, acoplada a un motor de 380V y un inversor Smart, para una gestión eficiente del ciclo de trabajo de la PEMP



# HV12 Hybrid, la plataforma "verde" made in Techoil

**TECHOIL, el fabricante italiano de plataformas aéreas con sede en Bertinoro (Forlì) que, tras el gran éxito de la HV12 (la plataforma aérea sobre furgoneta), ha lanzado la serie Hybrid.**

Los propios clientes solicitaron una versión "verde" y destacaron la necesidad de trabajar en zonas en las que el motor "normal" no podía utilizarse por motivos de seguridad y/o medioambientales. "En los últimos años -comenta Paolo Scogli, director general de TECHOIL-, decidimos dar un giro verde a la empresa optimizando el ciclo de producción y tratando de maximizar la recogida selectiva y el reciclaje de materiales.

Con la nueva HV12 lo hacen ahora directamente en la carretera, introduciendo una versión "verde" de su plataforma. En concreto, gracias a una batería específica que permite varios ciclos de trabajo completos, la HV12 puede funcionar con el motor apagado, limitando las emisiones únicamente a la fase de movimiento de la furgoneta. La HV12 Híbrida es una solución respetuosa con el medio ambiente que garantiza una alta eficiencia y bajos costes de explotación.

"Gracias a la ausencia de estabilizadores, la altura máxima de trabajo de 12 metros y el alcance de 7 metros, la serie HV es ideal para quienes necesitan realizar trabajos con rapidez, llevando consigo piezas de repuesto y equipos. Con casi 8 metros cúbicos de espacio y 400 kg de carga útil en la versión Híbrida - explica Giovanni Adami Carbonara, director comercial de TECHOIL -, hace de la HV12 la solución para trabajar en espacios reducidos, en los centros históricos de las ciudades y ahora también donde el motor diesel está prohibido".

Entre el equipamiento de serie también la gestión avanzada de las funciones con centrado automático y la conexión inalámbrica que permite conectarse a distancia con el servicio para intervenciones rápidas e in situ.

HV12 está montado sobre Renault Master, mide 6,632 metros de largo, 3,20 metros de alto y cuenta con una capacidad de cesta de 120 kg.

El primer modelo de la serie Hybrid se entregará en los próximos días a un cliente francés, mientras que el fabricante italiano ya ha recibido numerosos pedidos de otros modelos destinados a Francia, pero también a Italia y otros mercados europeos.



## Easy Hire en campaña de crowdfunding

La empresa de tecnología de alquiler Easy Hire ha lanzado una nueva campaña de crowdfunding de acciones a través de la firma con sede en Londres, Seedrs.

Easy Hire está invitando a los profesionales de alquiler de herramientas y plantas a registrarse para obtener acceso prioritario a la inversión, permitiéndoles poseer acciones en Easy Hire, junto con Sir Stelios Haji-Ioannou, fundador de la aerolínea Easy Jet, y otros inversores institucionales.

El cofundador de Easy Hire, Dennis Helderman, dijo en un comunicado de prensa que la empresa, que opera en el Reino Unido, Italia, España y Portugal, busca expandirse.

Su estrategia es trabajar con empresas independientes de alquiler de herramientas y alquiler de equipos, utilizando la tecnología para optimizar sus operaciones a través de marketing, integraciones de API y soluciones de CRM.

Se entiende que los planes de Easy Hire para 2023 incluyen nuevas asociaciones en Alemania y Francia y la expansión en el Reino Unido e Italia.

En 2022, recaudó más de \$3 millones en fondos privados, lo que eleva la inversión total recaudada hasta la fecha a más de \$5 millones.

“No puedo pensar en una mejor manera de impulsar nuestro negocio que ofrecer a nuestros clientes y socios la oportunidad de convertirse en accionistas y ayudarnos a hacer crecer el negocio juntos”, dijo Helderman.

“Estamos emocionados de estar de vuelta en Seedrs después de recaudar más de \$ 1.2 millones de 1100 inversores en dos rondas de crowdfunding previamente suscritas en exceso”.

La campaña se encuentra en su fase de preinscripción, pero Helderman dijo que la empresa “ya estaba abrumada” por la respuesta.



Dennis Helderman (a la izquierda) y Andrea Guzzoni, cofundadores de Easy Hire

“Es por eso que instamos al sector a registrarse ahora para tener acceso exclusivo a la lista de prioridades y mantenerse actualizado sobre nuestra campaña”.

Easy Hire recompensa a los primeros 50 participantes que inviertan más de 2500 £ con la membresía Easy Jet Plus durante 12 meses.

Puede encontrar información sobre cómo participar en la ronda de financiación colectiva en el sitio web de Seedrs, [seedrs.com](https://seedrs.com)

## Grupo Alkora realiza sus nuevas Jornadas Comerciales

Alkora ha comenzado el 2023 con unas nuevas Jornadas Comerciales del Grupo Alkora. En esta edición, tuvieron el placer de contar con profesionales de las aseguradoras Generali, Zurich Insurance y AXA Seguros España, a los cuales agradecen su participación.

Han sido unas jornadas para desarrollar la formación, el networking, nuevas habilidades técnicas y comerciales e impulsar las estrategias y acciones para este 2023.



# Ausa crea 45 puestos de trabajo con el inicio de la producción de vehículos industriales eléctricos

La empresa AUSA ha creado 45 puestos de trabajo con el proyecto de diseño, desarrollo y producción de vehículos industriales eléctricos para los sectores de la construcción, la industria, la agricultura, la jardinería y los servicios municipales. Este proyecto de crecimiento de la empresa con sede en Manresa ha supuesto una inversión de 3,1 millones de euros y ha contado con una ayuda de 200.000 euros de ACCIÓ -la agencia para la competitividad de la empresa del Departamento de Empresa y Trabajo- a través de la línea de incentivos de Alto Impacto.

En concreto, AUSA ha diseñado un dumper y un manipulador telescópico que funcionan con baterías de litio, con una autonomía mínima de una jornada laboral intensa. Los dos vehículos -que ya se encuentran en fase de producción- tienen las mismas capacidades que los de combustión diésel que fabrica la empresa en la actualidad. Todo el proceso de I+D se ha llevado a cabo en los últimos dos años por ingenieros de la compañía manresana con el apoyo del Centro de Diseño de Equipos Industriales (CDEI) de la Universidad Politécnica de Cataluña.

El consejero de Empresa y Trabajo, Roger Torrent i Ramió, ha mantenido una reunión de trabajo con el equipo directivo de la compañía y ha conocido de primera mano los vehículos. Según el consejero, el proyecto de crecimiento de AUSA "se concreta con puestos de trabajo futuros y con la consolidación de la tecnología propia, que es lo que explica su éxito". Para Torrent, la apuesta de AUSA por la "digitalización y sostenibilidad es imprescindible para reindustrializar el país" y, en este sentido, ha remarcado la necesidad de contar con las "herramientas necesarias, y los presupuestos son claves, con 680 millones de euros para dar cumplimiento al Pacto Nacional para la Industria".

Los nuevos dumper y manipulador telescópico tienen 1.500kg y 1.600kg de capacidad de carga y equipan unas baterías de hasta 12,4 kWh y 18,6 kWh. Pueden cargarse directamente a la red eléctrica y, al ser casi del todo silenciosos y no generan ningún tipo de emisión, permiten nuevas aplicaciones como los trabajos nocturnos o en espacios libres de emisiones.

Por su parte, el CEO de AUSA, Ramón Carbonell, ha explicado que "nuestra propuesta responde al clamor social respecto a la sostenibilidad y hacia la contaminación y nos permite demostrar que las empresas industriales, gracias a la innovación, podemos seguir generando puestos de trabajo de calidad, mientras ayudamos a la descarbonización de nuestra sociedad." En este sentido, Carbonell ha asegurado que "esta nueva gama de productos es un primer paso para que la movilidad eléctrica pase a consolidarse como tecnología prioritaria para nuestros productos en el futuro inmediato. Un aspecto históricamente diferenciador de AUSA es el desarrollo de

nuestras propias transmisiones para los vehículos más compactos. Tener este conocimiento dentro de la compañía nos ha permitido la electrificación de la gama de productos y nos asegura la calidad y los costes para, desde el Bages, competir en el mercado mundial."

Aparte de electrificar los modelos diseñados y producidos en la sede central de Manresa, con este proyecto AUSA también tiene el objetivo de impulsar la compañía, tanto en lo que se refiere a su actividad industrial como los vehículos que fabrica. Anteriormente, por ejemplo, la empresa lanzó al mercado AUSAnow, un nuevo servicio para monitorizar remotamente los vehículos y poder analizar su uso, ofreciendo al cliente datos a tiempo real sobre sus vehículos, conectar alarmas de seguridad u ofrecer servicio de mantenimiento predictivo, entre otros. Internamente, este análisis de datos también debe permitir mejorar el conocimiento sobre el uso real de las máquinas para optimizar los procesos de diseño y producción de sus productos a medio plazo.

En paralelo, recientemente la compañía ha abierto una nueva línea de montaje destinada a la producción específica de manipuladores telescópicos con el fin de satisfacer la creciente demanda de este producto, sobre todo proveniente de Estados Unidos. AUSA



abrió una filial en este país en 2015 y ha cerrado acuerdos con algunas de las empresas del sector más importantes del mundo y prevé que desde hace pocos años se convierta en su primer mercado mundial.

Fundada en el año 1956, AUSA se dedica al diseño y producción de vehículos industriales compactos y cuenta actualmente con una plantilla de más de 300 trabajadores, 40 de los cuales son ingenieros del área de I+D. Con una capacidad de producción superior a los 12.000 vehículos anuales, tiene su sede en Manresa y filiales en Francia y Estados Unidos, así como oficinas de representación en el Reino Unido, Alemania y China. Exporta el 70% de su producción a 90 países de todo el mundo.

Fuente: ACCIÓ (Agencia para la competitividad de la empresa)

## Platform Basket SRL galardonada en los TCE Awards

PLATFORM BASKET SRL ha resultado galardonada en la categoría "Social Friendly", de la primera edición de TCE Awards, el único concurso italiano que hace un ranking de los mejores fabricantes de plataformas aéreas y soluciones de elevación basado en la opinión de los usuarios.

Los usuarios dieron el primer lugar a Platform Basket, votándola como la marca más atractiva en su comunicación online.



Pueden ver el ranking completo aquí <https://lnkd.in/di4-6Y98>

## Transgrúas entrega una Fassi F195A.1.25 para Jaevacar

Transgrúas ha entregado un equipo completo Fassi F195A.1.25 en su delegación de Valencia a la empresa Jaevacar, empresa valenciana especialista en el reparto de materiales de construcción y recogida de sacas de escombro.

Adrián, comercial de Transgrúas, encontró el conjunto perfecto para esta empresa: una grúa Fassi de la gama mediana completada con una carrocería. La grúa Fassi F195A.1.25, ofrece una relación de capacidad muy interesante para la actividad del cliente de Transgrúas, y sus prestaciones le aportaron seguridad y calidad.

La grúa cuenta con 5 prolongas hidráulicas, estabilizadores extra extensibles hidráulicos a 5.820mm, rotantes a 180°, radiomando

Scanreco mini de 6 funciones. Además, está equipada con el distribuidor D850 y el sistema de control de estabilidad FSC H, junto a

limitador de arco de rotación, válvula regeneradora de aceite y control digital de la rotación.



## Deutz Spain dona 6.000€ en alimentos para Cáritas Zafra

Sheila González, Responsable de Desarrollo y Talento de DEUTZ SPAIN, ha visitado las instalaciones de Cáritas en Zafra para conocer de primera mano la importante labor realizada por esta ONG en la localidad.

Sheila ha aprovechado la visita para entregar a M<sup>a</sup> Rosario Pimienta y a Inmaculada Pimienta, coordinadoras en Cáritas Zafra, un cheque por valor de 6.000€ en alimentos, de la donación realizada por DEUTZ SPAIN a Cáritas Zafra el pasado mes de diciembre.

M<sup>a</sup> Rosario e Inmaculada, remarcan la importancia de esta donación para Cáritas, y califican de "una gran ayuda" para el banco de alimentos, sin la cual sería muy complicado afrontar la gran demanda de alimentos de primera necesidad durante el año.



# Mollo Noleggio en nombre del bienestar: 715.000€ para apoyar a sus empleados

Incluso en este momento histórico particular, la empresa italiana con sede en Alba (CN) apoya a su personal, su recurso máspreciado, agregando nuevas iniciativas a lo que ya está previsto en el paquete de bienestar, introducido hace más de cinco años.

Las políticas de bienestar dentro de los sistemas retributivos de las empresas tienen un peso cada vez más significativo: en un contexto económico particular como el que estamos viviendo, además de ayudar a aumentar la satisfacción y el compromiso de los empleados, también proporcionan un apoyo concreto a las personas, como demuestran las nuevas iniciativas puestas en marcha de Mollo Noleggio, la empresa con sede en Alba (CN), Italia, dedicada al alquiler de maquinaria y equipos para la construcción, industria, agricultura, logística y eventos.

“El bienestar corporativo es una oportunidad importante para ofrecer respuestas a las necesidades de los trabajadores” - dice Alberto Maltese, Gerente de Recursos Humanos de Mollo Noleggio - “El panorama de las iniciativas de bienestar implementadas por Mollo Noleggio el año pasado es bastante rico e incluye, en particular, tres iniciativas extraordinarias para apoyar a los empleados en este momento histórico particular, caracterizado por un aumento generalizado en el costo de vida, inflación y altos costos de energía”.

El primero fue la provisión de vales de combustible: Mollo Noleggio aprovechó una oportunidad que ofrece la legislación italiana vigente para los empleadores del sector privado, entregando 200 € en vales de combustible para sus colaboradores.

La segunda iniciativa, destinada a hacer frente al aumento de los costos de energía en este período, fue el desembolso del bono de factura, a través del cual Mollo Noleggio reembolsó a los empleados los gastos incurridos en 2022 en las facturas de agua, luz y gas, tal como exigen las recientes leyes provisionales. Ambas iniciativas involucraron a colaboradores del Grupo Mollo incluidos en el programa de bienestar de la empresa.

Para estas dos bonificaciones, combustible y facturas, Mollo Noleggio se ha adherido a la propuesta del Gobierno que preveía reglas precisas y exenciones fiscales, pero también hay una tercera iniciativa que la empresa ha desarrollado en autonomía, sobre decisión de propiedad. Esta es la posibilidad de que los empleados obtengan un préstamo de la empresa por un importe de hasta 2.000 euros, a solicitar antes de enero de 2023 y reembolsable a partir de octubre de 2023 en 24 cuotas, con el tipo de interés mínimo.

El importe total que Mollo Noleggio ha puesto a disposición para estas tres extraordinarias iniciativas es de 715.000€.



El bienestar, para Mollo Noleggio, no es nuevo. Desde hace más de cinco años, la compañía ha puesto en marcha numerosos proyectos en este ámbito para aumentar el bienestar de los colaboradores del Grupo y sus familias, y apoyar su poder adquisitivo en ámbitos como la salud, la educación, los seguros, el tiempo libre y promover un ambiente de armonía en la vida privada y en el trabajo, mirando al futuro con mayor confianza.

“La inversión asistencial en Mollo Noleggio muestra la atención de la empresa a las personas y la voluntad de apoyarlas, tanto haciendo uso de las posibilidades normativas que ofrece la ley como con nuestras iniciativas”, continúa Alberto Maltese. “Las propuestas son variadas y están creadas para cubrir las necesidades más urgentes: por ejemplo, durante los meses de confinamiento ampliamos el paquete de previsión proporcionando un bono a todos los trabajadores por un total de 155.000 €, suscribiendo un seguro médico en caso de contagio, y enviando un bote de Nutella a todos los hijos de los empleados (para un total de 177 kg de crema de avellanas), un sencillo gesto que fue muy agradecido”.

La atención prestada al personal de Mollo Noleggio se traduce en gestos concretos cada año, como la entrega de vales de compra (de carburante u otros bienes), el reembolso de gastos en el ámbito médico, social, recreativo o los relacionados con la educación e instrucción a sus familiares, la entrega de becas a los hijos de los trabajadores que obtengan resultados académicos significativos, el suministro de sillas de auto para todas las nuevas mamás y nuevos papás, indispensables para la seguridad de los niños en sus viajes (a la fecha se han entregado 43 sillas), los premios a la antigüedad, una iniciativa más que ya se ha convertido en una tradición consolidada.

“Por todas estas razones, en un período tan desafiante, hemos decidido dar aún más incentivos a nuestros preciados colaboradores, porque creemos firmemente en la necesidad de invertir en ellos, ayudando también a sus familias, para que este momento sea más sereno, no solo desde el punto de vista económico, sino también emocional y relacional”, concluye Alberto Maltese de Mollo Noleggio.

# Expansión de mateco en México

mateco es una compañía que se especializa en el alquiler o renta de plataformas elevadoras, manipuladores telescópicos y de montacargas de marcas reconocidas. Esta compañía llegó a México en 2022, aunque su grupo ya se encontraba presente en el país desde 2014 con la comercialización exclusiva de la marca GENIE.

Ahora, mateco toma fuerza por cuenta propia para ofrecer la renta de maquinaria a cliente final de marcas tan reconocidas en el mercado como: TOYOTA, MANITOU, GENIE, RUTHMANN-VERSALIFT y muchas más. Con mateco, puedes acceder a una amplia gama de máquinas elevadoras, montacargas, manipuladores telescópicos, plataformas montadas sobre camión y más.

mateco se diferencia de su competencia por su servicio, seguridad, agilidad de procesos de renta, cobertura nacional, y amplio stock de maquinaria nueva. Avalado por su amplia trayectoria internacional en el mercado de la renta de equipos.

## ¿Cuáles son los planes de mateco en México?

En palabras de Ignacio Sánchez, Director de mateco México, "tras la apertura de la primera sucursal en Puerto Morelos en tercer cuarto de 2022 (Quintana Roo), abriremos nuestro corporativo en Ciudad de México en 2023, continuando con una fuerte expansión y apertura de sucursales por las principales regiones del país, en los próximos años. En función a las necesidades del mercado abriremos entre 6 y 7 oficinas en una primera etapa".

Para este 2023, mateco tiene los siguientes objetivos:

- Se espera la apertura inminente de su corporativo en CDMX
- Se espera que mateco ofrezca al menos 150 nuevos puestos de trabajo.
- Por ahora, se espera la apertura de 6 o 7 oficinas en la primera etapa en las principales ciudades del país

## MERCADO DE LA RENTA DE MAQUINARIA EN MÉXICO

"México es un mercado clave para el grupo por su potencial y su posición geográfica. Hemos identificado que por el gran tamaño del mercado y la extensión del territorio mexicano, pocos proveedores pueden ofrecer un servicio de renta de maquinaria con altos estándares de calidad, a nivel nacional" explicó el Sr. Sánchez.

En el 2022, el mercado de renta de maquinaria en México consiguió dinamizar este sector, posicionándolo como el tercero más rentable, gracias a la ejecución de proyectos en construcción, minería, industria y comercio.

Se estima que los ingresos de la fabricación y alquiler de maquinaria así como equipos de construcción en México ascenderán aproximadamente a 500 millones de dólares estadounidenses para 2024<sup>1</sup>.



Adicionalmente, la construcción, infraestructura y logística están entre los sectores que mantendrán el impulso sobre el crecimiento de la economía mexicana para este 2023<sup>2</sup>

Con respecto al volumen de trabajo, mateco espera ser líder en renta de equipos para los principales proyectos del país. Pocos proveedores pueden ofrecer un servicio de renta de maquinaria, de altos estándares de calidad a nivel nacional, como el que promete mateco para la magnitud de grandes infraestructuras como el Tren Maya, Refinería Dos Bocas, el Aeropuerto de Tulum; en el sector energético; hotelero y eventos, entre otros.

"Nuestra idea es trabajar para ocupar un puesto líder en los próximos años donde

nuestra carta de presentación sea: el servicio al cliente, la seguridad, una ágil respuesta y una cercanía a nuestros clientes, entendiendo realmente cuales son sus necesidades.

Adicional a esto, contaremos con una flota en constante renovación con las últimas novedades del mercado en elevación de personal, manipulación de cargas, y plataformas montadas sobre camión, estas últimas están teniendo una gran aceptación en el mercado de renta.

Actualmente ofrecemos los equipos de mayor alcance en México, RUTHMAN T900, hasta 90 metros de altura de trabajo, y T750 75 metros de altura de trabajo" finalizó el Sr. Sánchez.

## En Ficara® siguen elevando sus metas

Tras la reciente firma del acuerdo de distribución de la marca Mitsubishi Forklift Trucks en toda la zona centro de España por parte de FICARA®, en la empresa van materializando el cambio del "gris claro" o "light gray" Unicarriers al "verde joya" o "jewel green" Mitsubishi.

En FICARA® han lanzado un video para que podamos ver en imágenes la positiva transición y como en FICARA® siguen ELEVANDO sus metas, encontrando el FUTURO.

<https://youtu.be/tqDjLQ8LXUE>



Pinche para ver el video

# JLG inaugurará instalaciones en México con un evento especial

El evento JLG NEW destacará las nuevas instalaciones y equipos.

JLG Industries, Inc., una empresa de Oshkosh Corporation, recibirá a las principales compañías de alquiler de México el 22 y 23 de febrero en su nuevas instalaciones en Silao, México. El evento incluirá presentaciones del equipo directivo local de JLG, expertos en productos, recorrido de inspección visual de la tecnología y las máquinas, visitas a la planta de producción local de las plataformas aéreas de tijera de JLG y entretenimiento. Está programado que las nuevas instalaciones de JLG abra en febrero como parte del apoyo continuo de la empresa a las necesidades de los sectores de alquiler y equipo aéreo de México.

“Aunque esta instalación de JLG ayudará a seguir ofreciendo apoyo de categoría mundial a las empresas que atendemos en México, el objetivo de este evento es más que solo inaugurar las instalaciones”, dijo Luca Riga, gerente sénior de marketing y desarrollo de negocios de JLG para América Latina. “JLG ha fabricado equipo en México durante casi una década en la planta Oshkosh en León, y ha tenido en operación un gran equipo de

apoyo incluso más tiempo. Recientemente aumentamos la producción de las plataformas aéreas de tijera en México. Ahora, con esta nueva instalación, estamos mejor posicionados para satisfacer las necesidades de nuestros clientes locales a medida que sus negocios siguen creciendo”.

La nueva instalación de JLG en Irapuato apoyará los esfuerzos de JLG por acelerar los tiempos de entrega de los equipos. También ofrece al equipo local de JLG otro lugar para reunirse con las compañías de alquiler para hablar sobre temas educativos y de capacitación, así como las tendencias de la industria y los equipos. A finales de este mes, varios clientes de JLG tendrán la oportunidad de ver esta nueva instalación, junto con varias piezas de equipo nuevas en el evento JLG NEW.

“Sabemos que los asistentes aprenderán mucho durante este evento especial y esperamos seguir compartiendo más con el sector”, dijo Riga. “JLG contribuyó a la creación del mercado de los equipos para trabajo en altura en México, y ahora está comenzando

una fase nueva, ya que hay más personas centradas en ofrecer a sus clientes más equipos eléctricos y tecnologías que ayudan a los usuarios a trabajar eficientemente. Como empresa, JLG está bien posicionada en México para ayudar a los clientes con todas sus necesidades futuras”.



## Eco1000 de RSW en acción

El astillero de Rosslau apuesta por un Eco1000 de 4 ejes para el transporte de sus componentes de acero. La noticia de esta inversión se divulgó rápidamente y ya han llegado los primeros pedidos de trabajo fuera de las instalaciones de la fábrica.

Una enorme viga de grúa de la empresa Kranbau Köthen se encuentra preparada en la terminal de mercancías pesadas del puerto de Aken. El puerto histórico, con sistemas de grúas estacionarias de hasta 270 toneladas, permite una manipulación combinada de hasta 600 toneladas. Aquí se implementa la carga y descarga trimodal en masa para descomponer las carreteras.

Para el transporte de esta viga se utiliza el Eco1000 Long Frame de 4 ejes del astillero de Rosslau. El posicionamiento preciso de la carga de 140 toneladas es de vital importancia, ya que con 58,6 metros, la viga presenta una longitud considerable. En consecuencia, sobresale 21,78 metros de un lado de la superficie de carga y 25,17 metros del lado opuesto. Un desafío extraordinario tanto para el hombre como para la máquina.

«Debido al centro de gravedad elevado y al grado de utilización de la capacidad de carga útil del vehículo autopropulsado de Cometto, se debe prestar especial atención a la inclinación transversal del Eco1000 durante el desplazamiento», comenta Joachim Kolb, gerente de ventas de Cometto, al describir uno de los desafíos. «Gracias al control automático del nivel, el conductor Thomas Bräuer pudo concentrarse más relajadamente en todos los demás aspectos del transporte». Con la destreza necesaria en el joystick del control remoto, el técnico profesional cubre el trayecto de transporte de forma segura.

«Gracias a los planos DWG del vehículo de Cometto, pudimos planificar el transporte con total tranquilidad en el sistema CAD en nuestras oficinas», afirma Jonas Hohmann, jefe de producción de RSW, al describir la preparación óptima que se llevó a cabo. «Es-

tudiar la tarea de transporte, representarla y diseñar los medios auxiliares de carga fueron fundamentales para llevar una tarea tan especial a la práctica sin ningún inconveniente. Gracias a ello, pudimos presentarnos en el lugar óptimamente preparados». Es decir... ¡propelled to the MAX!», añadió.



# FA.RO Italian Technology, socio de Multitel Pagliero para el mercado Centro y Sudamericano



El primer desembarco de Multitel Pagliero en el extranjero fue en Canadá, gracias al acuerdo firmado en 2022 con el distribuidor SOS Location en Longueuil, Quebec. Ahora le toca el turno a Sudamérica, donde el fabricante con sede en Manta se acerca apoyándose en la tecnología italiana FA.RO, agencia de representación con sede en Santiago de Chile. Fundada en 2017 por Fabio Roscini, un consultor con décadas de experiencia y conocimiento del mercado sudamericano, así como del sector de la construcción, la agencia representa exclusivamente a empresas italianas que producen maquinaria y tecnología para la construcción, la industria, la minería y la agricultura. Una valiosa ayuda para entrar en un área económica que aprecia la calidad de los productos italianos. Es un desafío, en términos de costo y tiempo, construir allí su propia red de ventas. Obstáculos que la agencia de Fabio Roscini ayuda a superar gracias a las oficinas abiertas en las principales ciudades de Costa Rica, Panamá, Colombia, Ecuador, Perú, Paraguay, Argentina y Uruguay.

La asociación con la tecnología italiana FA.RO será invaluable para dar a conocer la marca Multitel Pagliero, contactando a posibles distribuidores, alquiladores y grandes empresas en Centroamérica, Sudamérica y el Caribe. Una mezcla de mercados estructurados (Chile, Perú, Colombia, Argentina) y mercados en crecimiento (Ecuador, Centroamérica y México). 'Es un ejercicio de siembra,' enfatiza Roscini, 'que debe basarse en la confianza mutua y la transparencia para tener éxito con los actores locales'. En cuanto a los productos, la atención se centrará principalmente en los modelos de plataforma sobre camión



de 3,5 t, es decir, de 15 a 27 metros de altura. Satisfecho, pero aún realista, el presidente Renzo Pagliero añade: 'América del Sur es un mercado nuevo para nosotros, una 'terra incognita' como decían los cartógrafos de hace unos siglos; sin embargo, conocemos a Fabio Roscini, su profesionalismo y conocimiento de la dinámica local. No podíamos haber elegido mejor para guiarnos en esta nueva experiencia'. En la misma onda se encuentra Roberto Marangoni, director de marketing global

y ventas internacionales de Multitel Pagliero, que ve en el acuerdo con la tecnología italiana FA.RO 'una oportunidad y como tal un desafío que nos proyecta hacia un futuro aún más internacional. Multitel crece, cambia y avanza hacia nuevos mercados con la conciencia de que la marca y la gama disponible pueden marcar la diferencia'.

Para descubrir gamas y modelos: [www.multitelgroup.com](http://www.multitelgroup.com)



## CECE Summit: 26 de octubre en Bruselas

Reserva la fecha: La próxima CECE Summit se celebrará el 26 de octubre de 2023 en Bruselas.



## Las arañas Easy Lift presentes en ARA Show

Desde el 11 al 15 de Febrero, el distribuidor de Easy Lift para Canadá y Estados Unidos, Up Equip, estará ocupado con el ARA Show en el Orange County Convention Center en Orlando, Florida.

El ARA Show es la feria que organiza cada año la American Rental Association (asociación de alquiler americana). Es una feria muy conocida, ahora en su 66ª edición. Se considera el evento de alquiler más importante en los Estados Unidos, donde cada año los profesionales tienen la oportunidad de debatir sobre las numerosas novedades del sec-

tor, dando especial importancia a las nuevas máquinas y equipos.

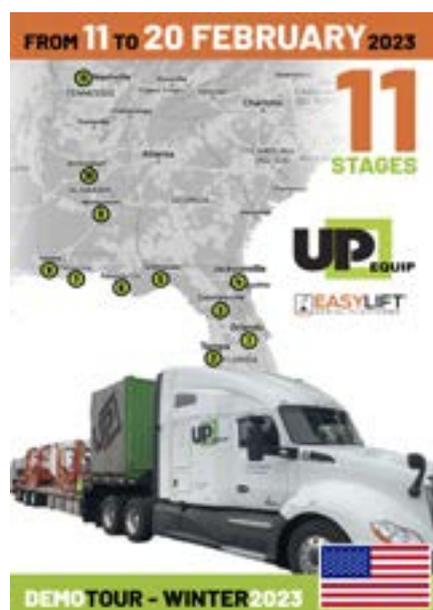
Up Equip, con quien Easy Lift ha tenido una fructífera colaboración durante años, exhibirá una araña Easy Lift muy especial, la R360, ¡absolutamente imperdible! Esta plataforma sobre orugas entra dentro de la gama de las

grandes arañas, ya que alcanza una altura de trabajo de 35,40 m, tiene un alcance considerable de 16 m con una carga de 120 kg en la cesta, una rotación del plumín de 180° y una rotación de la torreta de 440°. La araña R360 es sin duda un excelente aliado para el mundo del alquiler, ya que es apta para realizar diversos trabajos en altura como, por ejemplo, la renovación y mantenimiento de grandes edificios, o la poda de árboles majestuosos o incluso el mantenimiento de sistemas para telecomunicaciones.

La otra araña que estará expuesta es la pequeña R130, una de las arañas más vendidas de Easy Lift, que con sus 12,20 m de altura es capaz de operar en contextos de trabajo donde se requiere compacidad y agilidad para moverse entre espacios reducidos. El alcance es de 6,50 m con una carga de 200 kg en la cesta, la rotación del plumín es de 90° y la de la torreta es de 320°.

Para completar el ARA Show, Up Equip ha organizado una gira de demostración que comenzará en Orlando, Florida central, y luego continuará en otras ciudades en el Noroeste de Florida y Alabama, y posteriormente se terminará en Memphis, Tennessee.

¡Dense prisa en el stand 2687 para descubrir las últimas novedades!



## Una grúa todo terreno Tadano ATF 180G-5 de segunda mano para Krandienst F & H

En lo que respecta al director general de F & H, Frank Menko, la calidad a largo plazo de las grúas Tadano es irreprochable: "Hemos tenido una unidad Tadano de 220 toneladas trabajando duro durante mucho tiempo y siempre hemos podido depender completamente de esta grúa y no he tenido más que buenas experiencias con ella. Es por eso que decidirse por esta ATF 180G-5 usada fue tremendamente fácil, especialmente porque sabíamos que había sido revisada a fondo en Lauf y, por lo tanto, estaba en perfectas condiciones", dice mientras explica por qué su empresa compró la grúa, que espera ser perfecta para las necesidades de su empresa.

De hecho, F & H también utilizará la grúa de 180 toneladas como una grúa "más pequeña" sin vehículo de transporte de contrapeso para muchos de sus proyectos. "Y si se pregunta por qué elegimos un modelo más potente como el ATF 180G-5, la respuesta es que obtener esta máquina Tadano de segunda mano tuvo una gran ventaja en el precio", dice, señalando que el costo-eficacia jugó un papel importante en la decisión.

F & H utilizará su ATF 180G-5 predominantemente para proyectos de ensamblaje de hormigón, y el primer trabajo ya está programado: la grúa hará su debut en F & H en un sitio de trabajo en Göttingen.



# DIRECTORIO DE FIRMAS

## GRÚAS

Vivir el progreso

**LIEBHERR**

Grúas móviles y sobre orugas




**DEMAG.**  
TADANO GROUP

www.demagnoblescrapes.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  
Tl: 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)  
Tlno.: 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

## GRÚAS AUTOCARGANTES



HIAB IBERIA, S.L.U.  
C/ Limite, s/n  
28850 Torrejón de Ardoz (Madrid)  
Teléfono: +34 91 627 01 00  
www.hiab.es

**HIAB**

# DIRECTORIO DE FIRMAS

## GRÚAS GRAN ALTURA



**LKWlift**

**zt safety systems**

**BRONTO SKYLIFT**  
 Importador Oficial  
 Servicio técnico autorizado

- VENTA EQUIPOS DE GRAN ALTURA, PROTECCION CIVIL
- SERVICIO TECNICO
- ARNESES DE SEGURIDAD ZT SAFETY SYSTEMS
- PLATAFORMAS AUTOPROPULSADAS DE OCASIÓN
- REPARACION ESTRUCTURALES
- SOLDADURAS ESPECIALES
- HOMOLOGACIONES
- FORMACION TECNICA

Ctra. CM4004 Km 41, nave 2  
 Apto. Correos: 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

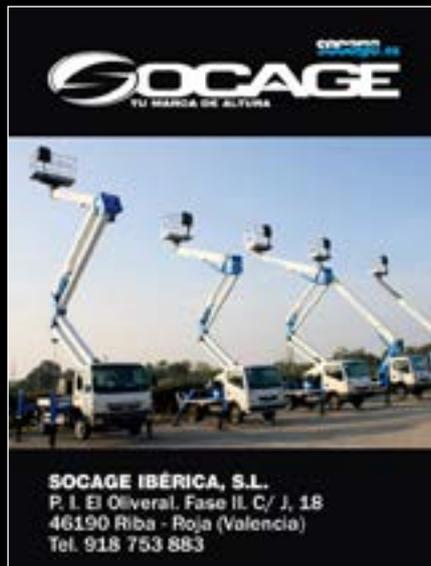
## PLATAFORMAS ELEVADORAS - VENTA Y DISTRIBUCIÓN



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**<sup>®</sup>  
AERIAL PLATFORMS

WELCOME TO OUR  
SIMPLE INSIDE™ WORLD



PLATAFORMAS ARAÑAS  
DE 13 A 53 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**

**“CONEXPO-CON/AGG NOS MUESTRA EL FUTURO DE NUESTRA INDUSTRIA, CON INNOVACIÓN, EQUIPOS E IDEAS QUE NO ES POSIBLE ENCONTRAR EN NINGÚN OTRO LUGAR”.**

— GRANITEROCK, AROMAS, CA

**LLEVANDO LA CONSTRUCCIÓN  
AL SIGUIENTE NIVEL.**

**CONEXPO  
CON / AGG**

**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**





# 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



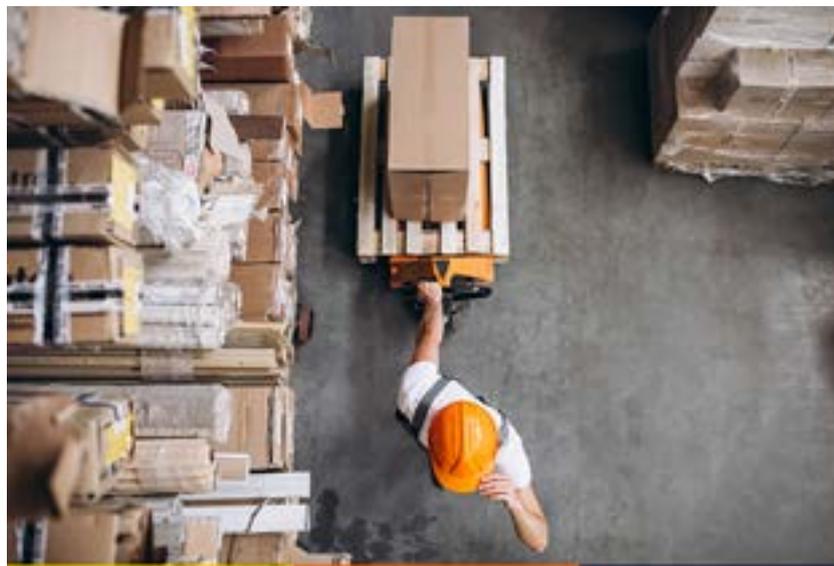
Servicio



Entrega  
rápida



Cobertura  
Mundial



## **MÁS INFORMACIÓN**

900 92 92 50 // [parts@riwalcom](mailto:parts@riwalcom)

