movicarga

movimiento de cargas

1973 | 2023

www.movicarga.com
AÑO L - Nº 582
Enero 2024

www.jlg.com/es-es

JLG®

INTERMAT 2024

BOOTH NO.
EXT.5-J001
24-27 APRIL 2024

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

LGMG Europe B.V.

Address: Donker Duyvisweg 301, 3316 BL Dordrecht, The Netherlands
Email: sales@lgmgeurope.com Tel: +31 850 642 777

www.lgmglifts.com

LGMG
RELIABILITY IN ACTION

Sumario

PLATAFORMAS ELEVADORAS JLG IBERICA, S.L.
C/ Suero de Quiñones 34-36
28002 Madrid - ESPAÑA
Tel.: +34 93 772 47 00
Ventas: sales_iberica@jlg.com
Servicio posventa: sat_iberica@jlg.com
Repuestos: parts_iberica@jlg.com

4 Editorial
6 JLG: Entrevista a David Courtin y Stefano Sorbini
14 Transgruma, S.A adquiere dos grúas Palfinger PK 65.002 SH en su flota
16 Grúas Sánchez adquiere la grúa móvil Liebherr LTM 1300-6.3, el equipo con mayor capacidad de carga de su parque de maquinaria
18 Grúas Romaní adquiere la primera Ruthmann Steiger® T 700 HF entregada en España
21 Adquisición sueca de Boels
22 Brazo articulado compacto de LGMG A09JE: Dominando la eficiencia compacta
26 Grúas Pol, S.A. se hace con la grúa más grande de Palfinger
28 Carmen García Bartoll, fundadora de Grúas Tomás, recibirá un Premio en Vila-real
30 Nueva plataforma sobre oruga 35S de Socage Raptor
32 Unic & Perfect consolida su parque de maquinaria con la adquisición de la grúa móvil Liebherr LTM 1230-5.1
34 Elevación en tándem con la AC 1000-9 y AC 500-1 de Tadano
36 Transgrúas entrega el primer multicargador Almac
Transgrúas hace entrega de una Grúa Fassi F185A.1.25
37 Transgrúas entrega una Grúa Fassi F1150RA.2.28 con jib, cesta y caja fija para 2012 Ureña's SL
40 La Palfinger PK 58.002 TEC 7 sigue atrayendo las miradas
42 Liebherr Ibérica amplía sus servicios con un nuevo departamento de digital management
44 Entrevista a Carlo Alberto Molesini, director general y comercial de Platform Basket
48 DLL lanza una plataforma online para la venta de sus activos
50 ESPECIAL GRÚAS
56 La grúa Palfinger PK 58.002 TEC 7 es la elegida por Grúas y Bombeos Campos, S.L.
58 LoxamHune alcanza las cero emisiones y completa su sello medioambiental
59 Altitop (Vertimac) con la sostenibilidad ecológica, ¡100% verdes!
62 MAC Avatar entrevista a Sara Lima, la ganadora del concurso de futuros profesionales
64 Eventos de ELEVA 2024: apúntalos en la agenda
66 Lista de finalistas de los premios de los IAPA 2024
67 ¡El Ejército Italiano elige Easy Lift!
68 Investindustrial adquiere el Grupo Fassi
70 Nuevo Consejo de IPAF en España con nuevo director y subdirector
ANAGRUAL cambia su domicilio social
72 ¿Qué KPIs debería medir una empresa de alquiler de maquinaria?
74 Nueva JMG - MC 45SB: No la llame pequeña
76 Haulotte ofrece ahora una garantía de 5 años en sus tijeras eléctricas
78 El minielevador de tijera S3013 Mini de Snorkel ya cuenta con su versión CE
79 Transgrúas entrega una grúa Fassi F110 con caja fija para una empresa de materiales de la construcción
2024, 45 años de Grupo Roxu
80 Iniciativa Máquina Solidaria contra el cáncer de Transgruma
82 Equipzilla nos adelantan las tendencias en el alquiler de maquinaria industrial para 2024 en España
84 IPAF alcanza el hito de 500.000 descargas de la aplicación EPAL
Próxima subasta Ritchie Bros el 13-14 de Marzo en Ocaña (Toledo, España)
86 Nueva plataforma elevadora 100% eléctrica Multitel MT162 AXON
88 Alessio Forcolin, nuevo Área Manager de Jekko para el mercado español
Cema Baterías, nuevo Master Distributor de Trojan en España y Portugal
90 Entrevista a Javier González, Director General de Ventas de TVH para España y Portugal
93 ARI Maquinaria Córdoba, S.L. adquiere una nueva máquina Cela a Cintermaq
94 Mycsa Grúas presenta a su equipo comercial y nuevo director operativo
98 Convención LoxamHune 2024
120 Movex Lift entrega la plataforma TLR20 sobre Iveco al Ayuntamiento de Calpe
121 Universal Plataformas apuesta por los brazos Zoomlion cero emisiones
122 Genie y sus productos reconocidos por su sostenibilidad, innovación y costo de propiedad
123 United Rentals lanza una calculadora de emisiones de carbono
124 TH 7.10: la última evolución de Magni
125 Riwal se traslada a una nueva sede sostenible
126 Especial Intermat 2024: 24 al 27 de abril
134 NOTICIAS REVISTA ONLINE
152 Directorio de Firmas

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

Movicarga no se hace responsable de las opiniones y comentarios realizados por las personas entrevistadas.

Editorial

Macarena García Oliver. Directora Movicarga. macarenagarcia@movicarga.com

A por el 2024, con tesón y firmeza, con fuerza y honor

Irremediablemente cuando empieza el nuevo año, te viene a la mente la pregunta de cómo será esta añada que empieza. Un reto señores, como todos los eneros. Y quien diga que sabe cómo se van a desarrollar estos 12 meses es un embustero, porque ni analistas, ni economistas, ni los del tiempo, aciertan casi nunca.

Así que lo que nos toca es seguir con paso firme y utilizando todas las herramientas que nos pongan o nos pongamos al alcance. Leía un artículo que decía que la inteligencia artificial acabará con el 40% de los puestos de trabajo, ese articulista no vive en España claro, porque si sufriera a Sánchez y a su ministra de trabajo y vicepresidenta, "la Yoli", sabría que los que van a acabar con los puestos de trabajo son los comunistas que lamentablemente tenemos en el Gobierno.

No contentos con bajarse los pantalones y ser sumisos con todo el que quiera manejarles, tienen una fijación con el empresario que me atrevería a calificar de enfermiza.

Me sorprende mucho porque los empresarios hasta donde yo entiendo, proporcionan trabajo a muchos de esos descerebrados que han votado a estos mamarrachos, y gracias a los empresarios, muchas personas llegan a fin de mes. Qué cosas.

"La Yoli" es la peor ministra de trabajo que ha tenido España desde que el gran Pelayo blandía su espada. No hay que ser el más listo de la clase para saber que si pones una comunista de ministra te la va a liar, y más siendo ministra de trabajo. A lo que voy, "la Yoli" arremete contra el sueldo de los empresarios y se queja de que cobran más que los empleados. ¿Y? ¿En qué mundo normal está mal visto que se cobre según tu puesto de trabajo, tus méritos, tus responsabilidades y el riesgo que asumes? ¿O es que ella cobra igual que la que está cogiendo el teléfono en el Ministerio de Trabajo (con todos mis respetos para ella o ello)? No, ella que es la que toma decisiones incoherentes cobra mucho más. Pero ella como es comunista, nadie le dice nada.

"La Yoli" quiere abrir el debate de los sueldos de los grandes empresarios. Y todavía algún titiritero le dará la razón y pensará que en este mundo capitalista están explotados y que el empresario es el enemigo a batir. Quién piense así es que no tiene dos dedos de frente, como "la Yoli".

No contenta con eso, sigue subiendo cada poco el salario mínimo interprofesional, no existen ya los contratos en prácticas y la presión fiscal para las empresas es cada vez más fuerte. Aun así, la ilusa se cree que la gente va a seguir contratando personal a diestro y siniestro. ¿Pero esta señora en qué mundo vive? Ah sí, en el mundo que ha descubierto que siendo comunista, pero viviendo como un capitalista, vive mejor, y otro gran descubrimiento, si engañas a miserables y te votan, puedes hacer y deshacer lo que te venga en gana, que nadie te va a rechistar.

Cuanta razón tiene la frase de "Dios los cría y ellos se juntan", los inhábiles, atraen inhábiles Otra de las ideas brillantes de esta iluminada es la reducción de jornada a 37,5 horas semanales en el 2025 manteniendo el mismo sueldo que si trabajase 40 horas. Nada de ventajas fiscales para las empresas para fomentar empleo, nada de más formación profesional para cubrir la falta de personal que sufren muchos sectores, nada de reducción de paro e inserción laboral obligatoria de esos parados que hacen infinitas entrevistas de trabajo y nada les cuadra, no. Reducción de la jornada laboral sin tocar el sueldo, y a costa de las empresas. ¡¡Ole sus bemoles!! "La Yoli" es una crack, como lo es toda la panda de chupópteros que nos gobiernan. Estamos en una dictadura encubierta señores, estos comunistas y socialistas se han propuesto intervenir en todos los aspectos de la vida de los españoles, y como el español está adormilado, aborregado, aletargado y amodorrado, así nos va.

Hay que estar preparados para lo que venga, no se sabe lo que vendrá, pero al menos las empresas alquiladoras tienen trabajo, hay proyectos grandes que requerirán maquinaria y las máquinas están en la calle trabajando.

Es normal que enero comience con incertidumbre, siempre lo hace. La gente está cautelosa y expectante, se espera un semestre bueno. Señores, vamos a darlo todo en estos seis meses y cuando llegue junio, nos ponemos el uniforme de batalla y a luchar por lo que venga. Pero no perdamos ni un minuto en especulaciones, después de una montaña viene otra, y después otra, si vamos hacia arriba, vamos con todo. Si mirar hacia el vacío te da vértigo, mira al lado de la montaña, pero nunca quites la vista de la cima, que es hacia donde te tienes que dirigir.

Rodéate de gente que sepa más que tú, y empápate de los que te puedan enseñar. Dedícale unos minutos al día a aprender algo nuevo. Si la inteligencia artificial ha venido para quedarse, ten curiosidad y aprende sobre ello, seguro que puede ser un valor añadido para tu empresa. Cerrar los ojos, meter la cabeza en el suelo cual avestruz nunca fue una gran estrategia. Quedarse en la misma zona de confort que en diciembre y lamentarse no es para nosotros, que somos valientes y lo hemos demostrado en numerosas ocasiones.

En este 2024, se un ejemplo para tu equipo, ten la puerta de tu despacho siempre abierta y anima a tu equipo a compartir inquietudes, disfruta de la vida, disfruta con amigos, disfruta de los atardeceres, disfruta de los logros y aprende de los tropiezos, y sobre todo, se fuerza y se honor.

A por el 2024.

FUERZA Y HONOR.

ROXU GRUPO
GRUAS ASTURIAS ROXU
gruporoxu.com
985 79 36 36

ENTREVISTA A...

DAVID COURTIN y STEFANO SORBINI

General Manager SSO Europe de JLG Industries

Responsable de Ventas de JLG España

Ahora establecidos como marca directamente en España, JLG Ibérica cuenta con un gran equipo de personas que si una cosa tienen claro es que las máquinas que venden son de calidad y se invierte un dineral en hacer esto posible, pero sobre todo, lo que ellos venden es seguridad. Seguridad para que aquél que salga a trabajar de su casa, vuelva ileso y seguro. Hemos realizado una entrevista a David Courtin, General Manager SSO Europe y Stefano Sorbini, responsable de Ventas de JLG para España.

A lo largo de la entrevista nos explican los planes de futuro de JLG, su compromiso de estar al lado del cliente en este camino que siguen recorriendo juntos y lo importante que es para ellos la seguridad como hemos recalcado y los avances de los equipos.

Mov.- ¿Cuáles son los principales objetivos y planes estratégicos de JLG para el presente año?

David Courtin.- En primer lugar, mencionar que hay un cambio de Leadership Global con el retiro, después de 37 años, de F. Nerenhausen vicepresidente de Oshkosh Corporation y presidente de su segmento Access. Mahesh Narang sucedió a F. Nerenhausen el pasado 13 de noviembre de 2023.

El mercado norteamericano, nuestro mercado número 1, sigue creciendo con su alta demanda, una demanda que se espera aún más fuerte en 2024.

En Europa, tendremos que seguir haciendo frente a un cierto número de retos como es la competencia asiática, pero también el transporte marítimo. Los bloqueos por la pandemia, la guerra de Ucrania y el aumento general de la inflación, han afectado el flujo del

EL CONJUNTO PRODUCTO/SERVICIO QUE PROPONE JLG ES BASTANTE DIFERENTE DE LO OFRECIDO POR LA COMPETENCIA. SEGUIMOS TRABAJANDO EN REFORZAR LAS ÁREAS DE POSTVENTA Y FORMACIÓN QUE HISTÓRICAMENTE HAN ACOMPAÑADO LA REPUTACIÓN DE NUESTRA MARCA.

David Courtin

comercio mundial y las innumerables piezas del engranaje que lo mantienen todo en marcha. De 2023 a 2024, ha surgido una nueva amenaza para las cadenas de suministro mundiales en el Mar Rojo, pero también en el coste del transporte marítimo que podría volver a acercarse a los precios de 2022.

Sin desvelar en detalles nuestros planes, nos estamos organizando para reducir al máximo los impactos mencionados arriba.

Mov.- Ya ha pasado alguna tiempo desde que os habéis instalado directamente en España sin Maqel, ¿es algo que los clientes prefieran frente a trabajar con distribuidores? ¿Notáis el cambio?
David Courtin.- La primera toma de temperatura fue durante la feria de SMOPYC que se celebró en noviembre del año pasado, y es dónde y cuándo hemos podido percibir el entusiasmo de los clientes, pero también de los exclientes JLG. Ha sido impresionante. No obstante, Maqel hizo un buen trabajo de cobertura del territorio, lo que seguramente ha ayudado a ese entusiasmo.

Mov.- Dada la creciente competencia internacional,¿qué acciones específicas está tomando JLG para enfrentar la competencia de fabricantes chinos en la industria de plataformas aéreas?
David Courtin.- Nos tomamos muy en serio esta nueva competencia. El conjunto Producto/Servicio que propone JLG es bastante diferente de lo ofrecido por la competencia. Seguimos trabajando en reforzar las áreas de postventa y formación que históricamente han acompañado la reputación de nuestra marca.

Stefano Sorbini

Mov.- En vuestra última entrevista apuntábais que aunque un bajo precio pueda ser más atractivo en el corto plazo, el tener en flota equipo con valor residual alto garantizan más estabilidad en los activos de las empresas. ¿Podría proporcionar información sobre el retorno de inversión que los clientes pueden esperar al adquirir sus máquinas?

Stefano Sorbini.- Más que una información específica sobre retorno de inversión, visto que es diferente para cada tipo de producto, podemos afirmar que dicho retorno tiene un grado más alto. Los datos históricos de valor residual y coste de propiedad lo corroboran, y son perfectamente conocidos por nuestros clientes.

Mov.- Tenéis España dividida en 3 zonas, más una persona dedicada específicamente al desarrollo de Power Towers. Hablemos un poco más sobre el departamento comercial de JLG, ¿quién lo compone y cuáles son las iniciativas clave para expandir su presencia y llegar a nuevos clientes?

David Courtin.- Efectivamente, el equipo comercial liderado por Stefano Sorbini, está constituido de 2 Account Managers, Francisco Royo y Carlos Bordonado, para garantizar una cobertura exhaustiva del mercado. A esto se ha añadido una persona más, Sebastián Silva, dedicada únicamente al desarrollo de la línea de Acceso de altura reducida (Low Level Access). Esta última incorporación refleja la voluntad de JLG de apostar por este tipo de nicho de mercado.

Otras áreas de desarrollo son la telemática, a través del nuevo sistema Smartfleet que presentamos en la última Smopyc, así que la línea de electrificación cuya aplicación esta desarrollada también para usuarios finales.

Mov.- En un mercado en el que a muchos clientes se les llena la boca con la palabra "Servicio" pero a la hora de comprar sólo tienen en consideración el precio, ¿es difícil defender una marca americana?

Stefano Sorbini.- Como he comentado en varias ocasiones, nosotros consideramos que el retorno sobre la inversión tiene que tener en cuenta los 3 factores siguientes: Precio, servicio y valor residual. Consecuentemente, para la marca JLG no es difícil de defender.

Mov.- Los clientes van a volver a tener acceso a su sistema OLE (Online Express) para compra de repuesto, consultas técnicas, requerimiento de formación y activación de telematics, ¿qué más acciones de digitalización veremos en la estrategia comercial y operativa de JLG?

Stefano Sorbini.- A traves del sistema telematico Smartfleet, el cliente podrá gestionar sus necesidades de postventa en Online Express (OLE) de manera completamente autónoma y eficiente. Los últimos desarollos de OLE están confirmando el liderazgo innovador de esta aplicación y muchos clientes han vuelto a poder beneficiarse de su uso directo.

Mov.- En cuanto a disponibilidad de las máquinas, ¿han vuelto a ser los plazos de entrega relativamente coherentes?

David Courtin.- Los plazos de entrega se han normalizados comparado a los 2 años anteriores, consecuencia de la mejora de la cadena de suministro a nivel global. No obstante, recomendamos a nuestros clientes planificar con tiempo sus compras para poder mantener el adecuado flujo de máquinas en sus flotas.

Tenemos máquinas en stock listas para entrega, y según tipología y modelo, los plazos medios van de 3 a 6 meses. excluyendo algunos modelos específicos.

Mov.- Durante el último año habéis impulsado mucho la gama de Low Level Access, algo todavía relativamente nuevo para muchas empresas. Contarnos por favor, con qué gama contáis, qué ventajas tiene para los clientes este tipo de maquinaria, si son equipos fáciles de alquilar, si es más para cliente final, etc.

Stefano Sorbini.- Referente a Low Level Access, JLG, una vez más, hizo una apuesta temprana e innovadora. La gama consta con 3 diferentes tipologías de maquinaria: Completamente manual (Ecolift/Pecolift), de empuje manual y elevación eléctrica (Nano25, Nano35 y Powertowers) y completamente eléctrica (NANO SP/NANO SP+).

EL RETORNO SOBRE LA INVERSIÓN TIENE QUE TENER EN CUENTA LOS 3 FACTORES SIGUIENTES: PRECIO, SERVICIO Y VALOR RESIDUAL.

En realidad, el acceso a altura reducida lleva más de 10 años presente en el mercado, pero se ha desarrollado primariamente en los países donde la normativa relacionada con el trabajo en altura era más estricta (UK). Sucesivamente y a día de hoy, la adopción es más bien impulsada por normativa interna de las mismas empresas, las cuales se están enfocando en garantizar un ambiente de trabajo más "higiénico" para sus empleados. Haciendo esto también reducen todos esos costes imprevistos relacionados con accidentes laborales y enfermedades profesionales.

De hecho, hablando de Low Level Access, hay que cambiar un poco la perspectiva tradicional moviendo el enfoque desde el producto a la aplicación. Haciendo esto toma relevancia la seguridad laboral, no solo entendida como accidente de trabajo, sino también en su faceta de enfermedades profesionales. El utilizar un equipo específico para la aplicación que se tiene que llevar a cabo garantiza que el operario complete su tarea de la manera más ergonómica posible, evitando así todas esas afecciones relacionadas con medios y posturas de trabajo no adecuados.

EL EQUIPO COMERCIAL LIDERADO POR STEFANO SORBINI, ESTÁ CONSTITUIDO DE 2 ACCOUNT MANAGERS, FRANCISCO ROYO Y CARLOS BORDONADO, PARA GARANTIZAR UNA COBERTURA EXHAUSTIVA DEL MERCADO. A ESTO SE HA AÑADIDO UNA PERSONA MÁS, SEBASTIÁN SILVA, DEDICADA ÚNICAMENTE AL DESARROLLO DE LA LÍNEA DE ACCESO DE ALTURA REDUCIDA (LOW LEVEL ACCESS).

Finalmente, tener en flota este tipo de producto, permite a nuestros clientes de trasladar un nivel de profesionalidad y seguridad mucho más completo y sostenible.

TENEMOS MÁQUINAS EN STOCK LISTAS PARA ENTREGA, Y SEGÚN TIPOLOGÍA Y MODELO, LOS PLAZOS MEDIOS VAN DE 3 A 6 MESES. EXCLUYENDO ALGUNOS MODELOS ESPECÍFICOS.

Mov.- El Smartfleet (sistema telemático avanzado) ha sido una de las novedades que JLG nos ha traído recientemente, ¿en qué consiste y cuáles son sus ventajas?

Stefano Sorbini.- Es un nuevo sistema telematico que ofrece varias mejoras de los sistemas actualmente en uso. En primer lugar, un portal mejorado que asegura una utilización muy sencilla y una rápida búsqueda de la información requerida alineada con los KPI del utilizador. En segundo lugar, la introducción de una app para aparatos móviles dedicada a las personas en contacto directo con las máquinas (mecánicos, operarios). El hardware y software están integrados en un único dispositivo (faro giratorio multicolor) que incluye módem, GPS, analizador y CanBus. Este aparato vendrá incluido con todas las unidades y los clientes decidirán si activar o no el sistema. En cuanto a la suscripción, se ha simplificado mucho el proceso de activación, así como el coste anual de la misma. Los datos generados por el sistema smart-fleet, desde el portal OLE también pueden ser transferidos a los portales propios de los clientes.

No mencionamos el detalle de todas las funciones disponibles ya que son numerosas, e invitamos a los clientes a reservar una demonstración del sistema.

Mov.- ¿Qué aceptación ha tenido el nuevo T12E+ que se presenta como alternativa más eficiente y productiva en la categoría de brazos eléctricos de 12 metros de altura de trabajo?

Stefano Sorbini.- Los clientes que han adoptado esta solución han mostrado un alto grado de satisfacción. Además, siendo un producto fabricado en Europa, más específicamente en Francia, se beneficia de plazos de entrega reducidos.

La adopción de esta tipología de brazo eléctrico, ha tardado en España comparado con países como Francia y Alemania, pero se ha incrementado mucho en los últimos meses. El producto en cuestión por sus características de compacidad y gran diagrama de trabajo, está resultando ser un producto muy eficaz para aplicaciones industriales.

Mov.- ¿Qué otras novedades de sus máquinas y de Low Level Access han tenido una buena acogida en los clientes españoles?
Stefano Sorbini.- La otra gran novedad en tema de producto es el brazo eléctrico de 16 y 18 metros con batería de litio. Inicialmente se comercializó para el mercado de construcción, pero ha tenido también mucha acogida en las aplicaciones de obra urbana.

Mov.- ¿Hay algún modelo de JLG que sea su buque insignia, el cual es el más demandado que el resto?
David Courtin.- Por lo general, todos los brazos por encima de 20 metros representan a día de hoy un producto muy diferenciado comparado con la competencia. La demanda sigue siendo muy alta y se ha aumentado la producción para asegurar la satisfacción de nuestros clientes.

Mov.- Contáis con 14 talleres concertados y personal cualificado a nivel técnico para el servicio ¿tenéis planes preventivos o específicos para las máquinas para garantizar la satisfacción del cliente y el rendimiento óptimo de sus productos?
Stefano Sorbini.- Tenemos pensado extender nuestra red de servicio técnico tanto en las áreas descubiertas como aumentar en las principales provincias. Ofreceremos contratos de mantenimiento, así como planes de formaciones específicos para el personal técnico de nuestros clientes.

Mov.- En la feria de Smopyc hemos visto el apoyo que han aportado a la 1º competición de jóvenes profesionales. ¿Cómo evalúa JLG la importancia de la formación y el soporte técnico para los usuarios de sus plataformas aéreas?

David Courtin.- Consideramos la iniciativa como vital para el sector por apoyar el trabajo juvenil y también la rentabilidad de nuestros clientes que está muy afectada por la escases de personal técnico cualificado.

Mov.- ¿Cómo incorpora JLG las últimas tecnologías en sus plataformas aéreas y cuál cree que será la próxima gran innovación en este campo?
David Courtin.- JLG siempre ha sido un referente en el sector a nivel de innovación. A día de hoy, las grandes áreas de desarrollo

SMARTFLEET ES UN NUEVO SISTEMA TELEMATICO QUE OFRECE VARIAS MEJORAS DE LOS SISTEMAS, UN PORTAL MEJORADO Y LA INTRODUCCIÓN DE UNA APP PARA APARATOS MÓVILES DEDICADA A LAS PERSONAS EN CONTACTO DIRECTO CON LAS MÁQUINAS (MECÁNICOS, OPERARIOS).

A TRAVES DEL SISTEMA TELEMÁTICO SMARTFLEET, EL CLIENTE PODRÁ GESTIONAR SUS NECESIDADES DE POSTVENTA EN ONLINE EXPRESS (OLE) DE MANERA COMPLETAMENTE AUTÓNOMA Y EFICIENTE.

son conectividad, con máquinas cada vez más inteligentes, y electrificación, bien en máquinas nuevas como en la actualización de flotas existentes. Como consecuencia, las evoluciones seguirán este camino. Además, hemos lanzando últimamente brazos de gran altura (22m) con sistema de auto-nivelación.

Mov.- En términos de amortización de las máquinas, ¿cómo aborda JLG la importancia de este factor para sus clientes?
David Courtin.- La amortización es fundamental en cuanto define el precio de alquiler. Además, soportada por un alto valor residual garantiza una plusvalía que en los últimos tiempos es parte fundamental del modelo de negocio de nuestros clientes.

Una vez más, el poder contar con un alto valor residual se traduce en una cuota mensual más atractiva en el caso de financiación.

Mov.- Como líder del mercado mundial, ¿cuál considera que es el valor añadido distintivo de las plataformas aéreas de JLG en comparación con otras marcas?
David Courtin.- Los 2 grandes puntos fuertes de JLG son los relacionados con el valor residual y con la amplitud de nuestra gama.

Sobre el primero, ya hemos comentado más arriba.

Respecto al segundo, contar con una gama amplia permite a nuestros clientes poder competir en esos nichos de mercado que a día de hoy garantizan una rentabilidad más alta. Además, les asegura diferenciarse de su competencia y ofrecer una solución más a medida para sus clientes.

Mov.- Se habla mucho de electrificación, de hidrógeno, de nuevas alternativas, aun con todo lo que se está investigando, ¿creen que las máquinas diesel seguirán trabajando y vendiendo por su parte durante mucho tiempo?
David Courtin.- Las máquinas con motor diesel no van a desaparecer en el corto plazo. Cierto que se está viendo un incremento anual muy fuerte de máquinas propulsadas por batería y, este tipo de tecnología, tiene una perspectiva muy alta de crecimiento en el futuro cercano. Relativamente al hidrógeno, todavía estamos en una fase de desarrollo muy temprana que está lidiando con almacenamiento, repostaje en obra y transporte de este tipo de combustible. Es demasiado pronto para preveer que nivel y rapidez de adopción pueda tener esta última tecnología.

Mov.- El haberos instalado directamente en España supone ventajas relacionadas con más cercanía a fábrica y más flexibilidad. ¿Qué papel juega el feedback del cliente en el proceso de mejora continua de los productos y servicios de JLG?
Stefano Sorbini.- Nuestro éxito viene de la acogida de nuestros productos por los clientes. Como consecuencia, el feedback es crítico para trabajar en un modelo de continua mejora. Desde hace varios años, tenemos implementado un sistema de "Voice of the customer" ("la voz del cliente") que es crítico para un buen desarollo.

LOW LEVEL ACCESS, LA GAMA CONSTA CON 3 DIFERENTES TIPOLOGÍAS DE MAQUINARIA: COMPLETAMENTE MANUAL (ECOLIFT/PECOLIFT), DE EMPUJE MANUAL Y ELEVACIÓN ELÉCTRICA (NANO25, NANO35 Y POWERTOWERS) Y COMPLETAMENTE ELÉCTRICA (NANO SP/ NANO SP+).

Mov.- Hablemos sobre sostenibilidad. ¿Cuáles son las iniciativas de JLG para reducir el impacto ambiental de sus productos y procesos de fabricación?

David Courtin.- En Oshkosh Corporation, el grupo al que JLG pertenece, estamos comprometidos con las personas y nuestro planeta. Por quinto año consecutivo, Oshkosh Corporation, ha sido incluida en el Dow Jones Sustainability World Index (DJSI) de 2023, lo que pone de manifiesto nuestro compromiso con las prácticas empresariales sostenibles.

Nos esforzamos por tener un gran impacto en el mundo sin impactar el medio ambiente. Como líder de nuestra industria comprometido con el cuidado del medio ambiente, estamos trabajando arduamente para dejar nuestro planeta en mejor forma de lo que lo encontramos.

Reducir el uso de energía y las emisiones de gases de efecto invernadero y los residuos, son las principales prioridades, ya que son los impactos ambientales operacionales los más importantes. Utilizamos cantidades reducidas de agua dulce en nuestras operaciones, y trabajamos para reducir la forma en que nuestras operaciones afectan a los sistemas de agua dulce. Nuestros impactos en la biodiversidad también son limitados, pero reconocemos nuestra responsabilidad para protegerla, por ejemplo, al considerar cómo la construcción de nuevos edificios o la ampliación de instalaciones podrían mantener intactos a los ecosistemas.

Mov.-¿Qué desafíos anticipa JLG en el mercado actual y cómo planea abordarlos?
David Courtin.- Siendo el modelo de negocio de nuestros clientes muy dependiente de financiación, el actual estado de la economía y sus perspectivas, anticipa restricciones en este ámbito. Nuestra relación de larga duración con las principales financieras, nos permiten reducir este tipo de desafío, apalancando sobre la fortaleza de nuestra empresa.

Tenemos desde hace años una estructura interna, JLG Financial Solutions, que cuida estas relaciones tanto al nivel local como internacional.

LA OTRA GRAN NOVEDAD EN TEMA DE PRODUCTO ES EL BRAZO ELÉCTRICO DE 16 Y 18 METROS CON BATERÍA DE LITIO.

Mov.- En el ámbito de la seguridad, ¿cómo se asegura JLG de que sus plataformas aéreas cumplen con los estándares más altos en la industria?

A DÍA DE HOY, LAS GRANDES ÁREAS DE DESARROLLO SON CONECTIVIDAD, CON MÁQUINAS CADA VEZ MÁS INTELIGENTES, Y ELECTRIFICACIÓN, BIEN EN MÁQUINAS NUEVAS COMO EN LA ACTUALIZACIÓN DE FLOTAS EXISTENTES. ADEMÁS BRAZOS DE GRAN ALTURA (22M) CON AUTO-NIVELACIÓN.

David Courtin.- No vendemos solo máquinas, sino más bien seguridad.

Siendo inventor de la plataforma elevadora de personas y llevando más de 50 años en este sector, estamos presentes en los foros más importantes donde se desarrollan dichos estándares. Como consecuencia, nos aseguramos que nuestras máquinas estén alineadas con los mismos.

Mov.-¿Cómo se involucra JLG en proyectos de responsabilidad social corporativa y cuál es su compromiso con la comunidad y el medio ambiente?

David Courtin.- La responsabilidad medio ambiental es una parte clave de nuestra estrategia de sostenibilidad, lo que nos impulsa a reducir los desechos, limitar las emisiones e involucrar a los miembros del equipo y a las comunidades en la administración ambiental.

Estamos orgullosos de patrocinar esfuerzos comunitarios en todo el mundo, apoyando causas valiosas, desde despensas de alimentos hasta ayudar a los jóvenes a tener éxito en la vida y habilidades laborales, con más de $ 2.4 millones en donaciones anuales a través de la Fundación Oshkosh Corporation y nuestros segmentos comerciales. Nos enorgullecemos de ser voluntarios en las muchas comunidades donde vivimos y trabajamos.

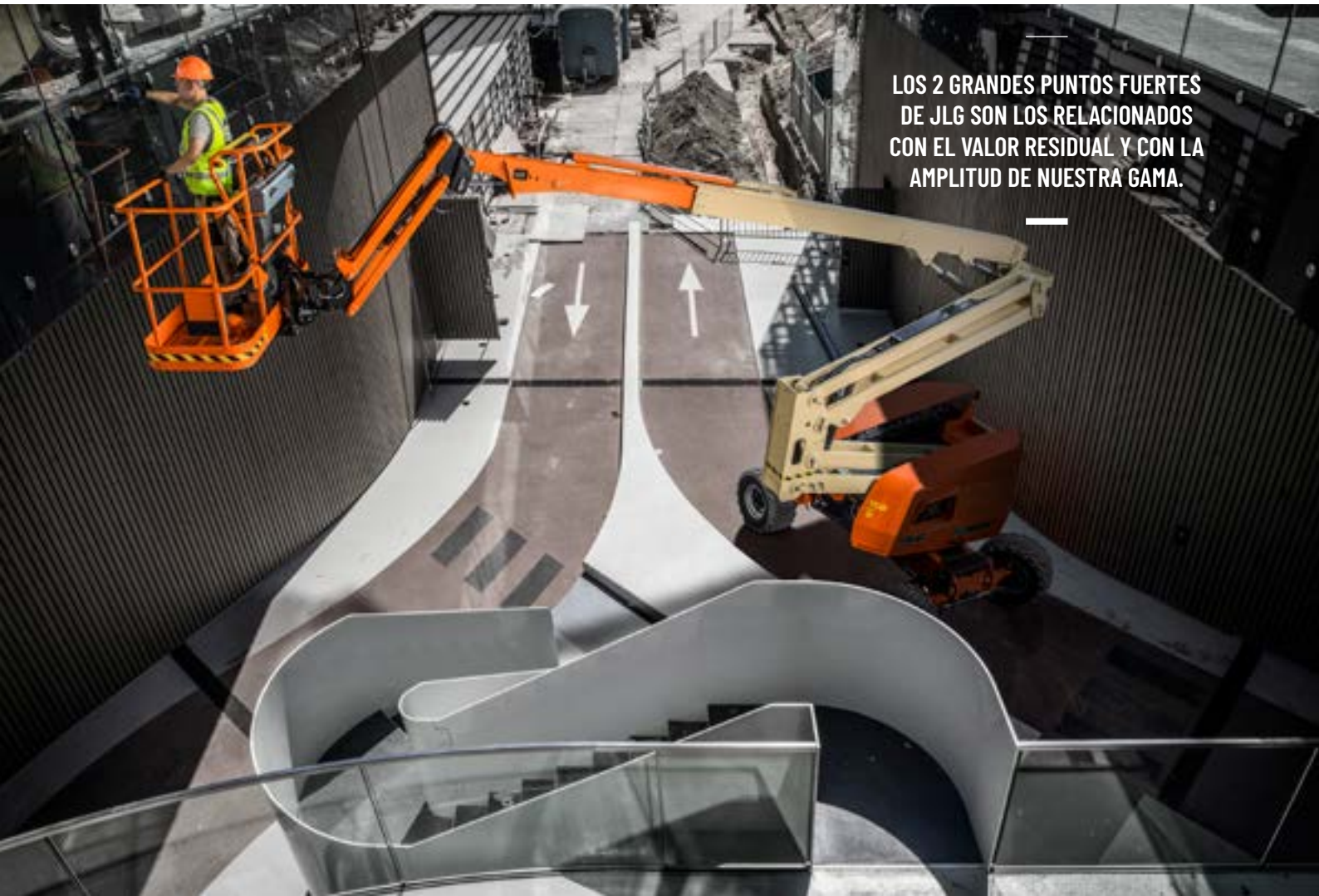
TENEMOS PENSADO EXTENDER NUESTRA RED DE SERVICIO TÉCNICO TANTO EN LAS ÁREAS DESCUBIERTAS COMO AUMENTAR EN LAS PRINCIPALES PROVINCIAS.

Mov.- Finalmente, ¿puede compartir algunas metas a largo plazo de JLG y cómo visualiza el futuro de la empresa en la industria de plataformas aéreas?

David Courtin.- En los últimos años, JLG ha llevado a cabo una política de adquisición para aumentar nuestra gama de producto, completándola con máquinas más de nicho.

La última adquisición de Hinowa, Italia, demuestra la intención del grupo de aumentar su inversión y presencia en Europa. Dichas inversiones irán también orientadas a otros sectores permitiendo a JLG diversificarse.

Con la adquisición de Hinowa el año pasado, esperamos que no sea la última en Europa.



LOS 2 GRANDES PUNTOS FUERTES DE JLG SON LOS RELACIONADOS CON EL VALOR RESIDUAL Y CON LA AMPLITUD DE NUESTRA GAMA.

Como algo así de grande puede ser así de compacto

La MK 88-4.1 es ideal como grúa taxi para el trabajo diario en obras de construcción. Con la MK, estará equipado para el futuro. Una capacidad de maniobra excepcional, requerimiento de muy poco espacio, un accionamiento eléctrico de la grúa sin emisiones: todas estas son las razones que le enamorarán de la grúa móvil de construcción MK.

www.liebherr.com/mk

LIEBHERR

Grúas móviles de construcción MK

Dos grúas

Transgruma, S.A adquiere dos grúas Palfinger PK 65.002 SH en su flota

La elección de Transgruma, S.A. por las grúas PALFINGER no solo es un testimonio de su compromiso con la excelencia, sino también un paso hacia adelante en la innovación.

El inicio de un nuevo año siempre trae consigo oportunidades emocionantes, y para Transgruma, S.A, el 2024 marca el comienzo de un capítulo destacado. Como referentes en el sector de la elevación de cargas, personas y bombeos de hormigón, Transgruma, S.A continúa su compromiso con la excelencia al invertir en la tecnología de vanguardia de PALFINGER.

Con más de dos décadas de experiencia, Transgruma, S.A ha demostrado ser un líder confiable en servicios de elevación y transporte de cargas. Fueron los primeros en obtener la certificación de un sistema de calidad en 2002, y su elección de las grúas PALFINGER es otra prueba de su búsqueda constante de la excelencia.

La grúa hidráulica articulada PALFINGER PK 65002 SH F, está configurada para enfrentar los desafíos más exigentes. Con un alcance máximo sobre la horizontal de 30,5 metros y

LA GRÚA HIDRÁULICA ARTICULADA PALFINGER PK 65002 SH F, ESTÁ CONFIGURADA PARA ENFRENTAR LOS DESAFÍOS MÁS EXIGENTES. CON UN ALCANCE MÁXIMO SOBRE LA HORIZONTAL DE 30,5 METROS Y UN IMPRESIONANTE MOMENTO DE ELEVACIÓN DE 60,9 METROS, ESTA GRÚA DEMUESTRA SU CAPACIDAD PARA ABORDAR PROYECTOS DE GRAN ENVERGADURA.

un impresionante momento de elevación de 60,9 metros, esta grúa demuestra su capacidad para abordar proyectos de gran envergadura.

El montaje y carrozado de este conjunto, se ha realizado gracias al gran trabajo del personal de técnicos especializados PALFINGER de su Centro de Montaje de Madrid y a su Concesionario Oficial PALFINGER Hidromayoral SL. Estos 2 impresionantes equipos están montados sobre camión VOLVO FMX64T3L-FMX tractora 6X4 respectivamente.

Además, vienen equipadas con los siguientes sistemas de asistencia PALFINGER que, la convierte en una excelente herramienta de trabajo para los retos más exigentes:

DPS-PLUS: La eficiencia de JIB se maximiza gracias al Dual Power System, permitiendo una amplia variedad de aplicaciones. Esta versatilidad es crucial para operaciones que requieren un alcance extendido y capacidad de carga pesada.

HPSC: El High Performance Stability Control System garantiza el máximo aprovechamiento del área de trabajo. La posición variable de los gatos permite adaptarse a condiciones de espacio limitado, brindando flexibilidad operativa sin comprometer la potencia de elevación.

AOS (Supresión de Oscilación Activa): Esta tecnología patentada por PALFINGER amortigua el sistema de brazo de la grúa, asegurando una operación suave incluso después de una parada repentina. La seguridad del operador, las cargas y el entorno circundante se incrementa significativamente.

PALFINGER IBÉRICA agradece a Transgruma, S.A, la confianza depositada en su marca. Compartimos algunas imágenes del momento de la entrega y de los primeros trabajos de estas grúas. ¡Larga vida a estas grandes máquinas!

LTM 1300-6.3

Grúas Sánchez adquiere la grúa móvil Liebherr LTM 1300-6.3, el equipo con mayor capacidad de carga de su parque de maquinaria

Grúas Sánchez adquiere la grúa móvil Liebherr LTM 1300-6.3, el equipo con mayor capacidad de carga de su parque de maquinaria

Mejorar las capacidades de sus trabajos y ampliar su ámbito de actuación. Estas son algunas de las ventajas que conseguirá Grúas Sánchez gracias a su innovadora grúa móvil Liebherr LTM 1300-6.3. Asimismo, este equipo les ayudará a resolver el problema de espacio en las obras gracias a sus potentes radios de trabajo.

Grúas Sánchez decidió invertir en la grúa móvil Liebherr LTM 1300-6.3 que se convierte en el equipo con mayor potencia de su flota de maquinaria. «Con este modelo podremos mejorar nuestras capacidades de trabajo y asumir nuevos proyectos, ya que es una máquina superior, en cuanto a capacidad de carga, a los modelos que teníamos hasta ahora», apunta Javier Sánchez, gerente de Grúas Sánchez. También representará una optimización en cuanto a los radios de trabajo, ya que en muchas ocasiones tienen que realizar maniobras muy exigentes

> “Grúas Sánchez destaca de la grúa móvil Liebherr LTM 1300-6.3 la potencia de su pluma principal y la versatilidad de los plumines.”

por problemas de espacio en la propia obra. Decidieron invertir en la grúa móvil Liebherr LTM 1300-6.3 para sustituir a otra grúa de 300 toneladas y por ser la primera grúa de su categoría equipada con 90 metros de pluma telescópica. Este hecho estableció un nuevo récord mundial: nunca antes una grúa móvil había podido llevar una pluma telescópica de 90 metros con una carga por eje de 12 toneladas.

Desde Grúas Sánchez destacan fundamentalmente de la grúa móvil Liebherr LTM 1300-6.3 «la potencia de su pluma principal y la versatilidad de los plumines con los que está equipada, con una amplia tabla de cargas», apunta Javier Sánchez. La grúa móvil Liebherr LTM 1300-6.3 establece nuevos estándares en la categoría de los 6 ejes y mejora, de forma notable, la oferta actual del mercado. Está diseñada para ser utilizada como una grúa de montaje rápido y cuenta con una gran capacidad de carga a grandes alturas, gracias a la extensión de la pluma. Está equipada con las últimas innovaciones tecnológicas de Liebherr, para que la LTM 1300-6.3 garantice un trabajo rentable, seguro y potente: ECOmode, ECOdrive, VarioBase®Plus, VarioBallast®, Auto-Ballast, concepto de un solo motor y tablas de carga para el viento.

Grúas Sánchez lleva confiando en Liebherr desde hace años «por ser uno de los mejores fabricantes de maquinaria de construcción a nivel mundial y, además, cuenta con un servicio postventa eficaz que se ha ganado nuestra confianza», concluye Javier Sánchez. En su parque de maquinaria disponen de diversos modelos de grúas móviles Liebherr que abarcan capacidades de carga desde las 30 hasta las 300 toneladas.

> Grúa móvil Liebherr LTM 1300-6.3: establece nuevos estándares en la categoría de los 6 ejes, está diseñada para ser utilizada como una grúa de montaje rápido y cuenta con una gran capacidad de carga a grandes alturas, gracias a la extensión de la pluma.

MOTIVOS DE ESTA INVERSIÓN: SUSTITUIR A OTRA GRÚA DE 300 TONELADAS Y POR SER LA PRIMERA GRÚA DE SU CATEGORÍA EQUIPADA CON 90 METROS DE PLUMA TELESCÓPICA.

Entrega oficial de la grúa móvil Liebherr LTM 1300-6.3 a Grúas Sánchez. De izquierda a derecha: Sergio Sánchez, de Grúas Sánchez; Esperanza Sanz, de Grúas Sánchez; Javier Sánchez, de Grúas Sánchez, Alvaro Hueso, Liebherr Ibérica; Georg Reinbold, Liebherr-Werk Ehingen

Grúas Romaní

La T 700 HF es una plataforma de 70 metros con un chasis compacto para el trabajo en espacios reducidos.

Grúas Romaní adquiere la primera Ruthmann Steiger® T 700 HF entregada en España

Con la puesta en servicio de esta nueva unidad, GRÚAS ROMANÍ sigue creciendo todavía más en el segmento de las plataformas sobre camión RUTHMANN de gran altura.

GRÚAS ROMANÍ empresa con más de 50 años en el sector, ofrece servicios de alquiler de grúas hidráulicas hasta 300 tm, grúas de celosía, camiones autocargantes y transportes especiales. Desde 2014 también dispone de servicio de plataformas aéreas sobre camión, y en la actualidad el parque de este tipo de máquinas va desde los 37 a los 75 metros de altura.

La RUTHMANN STEIGER® T 700 HF es una plataforma sobre camión de 70 metros con un chasis muy compacto de solo 11,99 m de largo para el trabajo en espacios reducidos. Circular por vía pública no requiere ningún permiso especial gracias a no sobrepasar 12 metros de largo. La plataforma está diseñada con una pluma superior triple extra-larga de 24,6 m. Tiene una capacidad max. en cesta de 600 kg y llega a unos 41,00 m de alcance lateral. La tecnología HF (high-flex) de la T 700 HF permite un funcionamiento flexible 'arriba, arriba y atrás'. Para ello está equipada con un giro de cesta de 440° y giro del brazo cesta de 220°.

LA RUTHMANN STEIGER® T 700 HF ES UNA PLATAFORMA SOBRE CAMIÓN DE 70 METROS CON UN CHASIS MUY COMPACTO DE SOLO 11,99 M DE LARGO PARA EL TRABAJO EN ESPACIOS REDUCIDOS

Basado en muchos años de experiencia en diferentes sectores industriales GRÚAS ROMANÍ eligió un equipamiento muy amplio para esta máquina, entre otros, el sistema lift-up para la elevación de cargas, el mando a distancia proporcional con Joysticks y el sistema DRS que calcula el alcance de trabajo en tiempo real y permite programar diferentes parámetros como por ejemplo trabajados con diferentes velocidades de viento,

TIENE UNA CAPACIDAD MAX. EN CESTA DE 600 KG Y LLEGA A UNOS 41,00 M DE ALCANCE LATERAL. LA TECNOLOGÍA HF (HIGH-FLEX) DE LA T 700 HF PERMITE UN FUNCIONAMIENTO FLEXIBLE 'ARRIBA, ARRIBA Y ATRÁS'. PARA ELLO ESTÁ EQUIPADA CON UN GIRO DE CESTA DE 440° Y GIRO DEL BRAZO CESTA DE 220°

presión sobre estabilizadores o capacidades en cesta.

De igual forma como con las anteriores máquinas Ruthmann que incorporó GRÚAS ROMANÍ, los técnicos de AMCO Machinery & Consulting – el distribuidor oficial de Ruthmann en España – asesoraron y acompañaron a GRÚAS ROMANÍ durante el proceso de especificación y configuración de la máquina a medida. Como es habitual para RUTHMANN y AMCO, se ha impartido una exhaustiva formación durante la entrega de la STEIGER® en aspectos esenciales como el manejo de la máquina, aspectos de seguridad, su conservación y mantenimiento.

"Llevamos muchos años trabajando con diferentes modelos Ruthmann y estamos muy contentos porque son máquinas fiables, con impresionantes radios de trabajo y gran esta-

Grúas Romaní cuenta con un equipo de profesionales con muchos años de experiencia

DE IGUAL FORMA COMO CON LAS ANTERIORES MÁQUINAS RUTHMANN QUE INCORPORÓ GRÚAS ROMANÍ, LOS TÉCNICOS DE AMCO MACHINERY & CONSULTING – EL DISTRIBUIDOR OFICIAL DE RUTHMANN EN ESPAÑA – ASESORARON Y ACOMPAÑARON A GRÚAS ROMANÍ DURANTE EL PROCESO DE ESPECIFICACIÓN Y CONFIGURACIÓN DE LA MÁQUINA A MEDIDA

bilidad en altura. En esta ocasión queríamos estas mismas características, pero en un chasis más compacto para trabajos en zonas industrias de difícil acceso y espacios pequeños", comenta el gerente Jacinto Romaní.

GRÚAS ROMANÍ cuenta con un equipo de profesionales con muchos años de experiencia, constantemente formados y altamente cualificados para ofrecer sus servicios con la máxima calidad y seguridad. Con este equipo de profesionales y su amplia flota de grúas, plataformas y transporte GRÚAS ROMANÍ atiende a sus clientes en los diferentes sectores, como, por ejemplo, el sector industrial, puertos, edificios y obra civil, el sector eólico, telecomunicaciones, eventos, etc.

Más información:
www.gruasromani.com
www.amcomachinery.com
www.ruthmann.es

Entrega de llaves: Xavi Romaní, Jacinto Romaní, Bert Wiegel (AMCO), Jordi Romaní

La primera RUTHMANN STEIGER® T 700 HF entregada en España

Adquisición sueca de Boels

Cramo, la filial sueca de Boels Broup, ha acordado adquirir MG Rental AB, una empresa de alquiler con seis ubicaciones en el área de Estocolmo en Suecia.

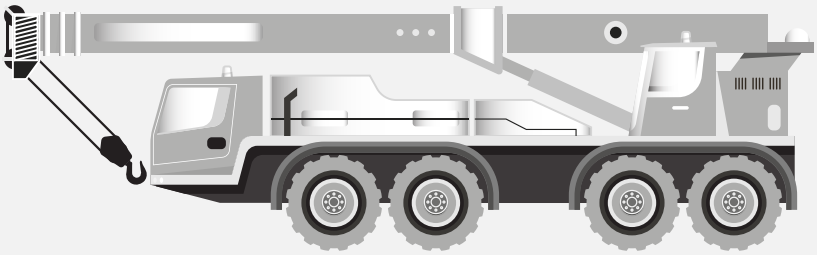
Boels dijo que el acuerdo, el tercero de Cramo en 2023, fortalecerá la "posición ya de liderazgo" de Cramo en Suecia y era parte de la estrategia de crecimiento más amplia del grupo.

El director ejecutivo de Cramo, Martin Holmgren, dijo; "Cramo está en un camino de crecimiento constante con el apoyo de Boels Group. Tenemos una estrategia sostenible sobre cómo continuaremos siendo el número uno en la industria; la adquisición de MG Rental es una parte importante de eso".

MG Rental es de propiedad privada y fue fundada en 2007. Su director general, Mattias Matsson, afirmó que la empresa había disfrutado de una buena relación con Cramo a lo largo de los años; "Pensamos muy parecidos y tenemos la misma visión de lo que es importante para satisfacer a los clientes: hay más cosas que nos unen que las que nos dividen. Es muy tranquilizador y me atrevo a decir que este acuerdo aporta grandes beneficios para nosotros, para Cramo y para nuestros clientes".

El acuerdo se produce tras otras dos adquisiciones de Cramo en los países nórdicos en el primer semestre de 2023, la de la empresa sueca KraftX AB, con nueve sucursales, y la de la empresa de alquiler noruega BAS Maskinutleie, con ocho ubicaciones.

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

Alkora EBS Correduría de Seguros y Reaseguros S.A.U. Inscripción Registro Dirección General de Seguros y Fondos de pensiones Nº J-285 y RJ-0089. Seguro de Responsabilidad Civil Profesional y Capacidad Financiera Conforme a la Legislación en vigor. CIF: A-01051747.

Brazo articulado

Explorando el Potencial Invisible de la Tecnología Establecida

Brazo articulado compacto de LGMG A09JE: Dominando la eficiencia compacta

El modelo A09JE, un modelo popular en el mercado de las plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP), sigue siendo una demostración de diseño perdurable y avance tecnológico. Echemos un vistazo a este brazo articulado compacto para comprender por qué sigue siendo una elección fundamental en el sector de las PEMP.

EL ARTE DEL PODER COMPACTO

El chasis ultracompacto del modelo A09JE, que mide sólo 1,19 metros, supone una importante reducción de tamaño en comparación con los modelos tradicionales. Mejora su capacidad para acceder a puertas estándar y desplazarse por espacios reducidos. Con una altura total inferior a 2 metros, maniobra a través de puertas estándar con facilidad, lo que supone un gran avance en flexibilidad operativa.

Redefinición del acceso y la maniobrabilidad

Funcionalidad del plumín: Ampliando horizontes

El plumín de la A09JE es una maravilla de la ingeniería, capaz de realizar movimientos verticales y horizontales de ±90°, ofreciendo un rango de operación ampliado. Esta funcionalidad no sólo permite llegar más alto o más lejos, sino que garantiza que cualquier tarea, por compleja que sea, esté al alcance de la mano. Este alcance ampliado permite a los usuarios llegar a zonas difíciles sin esfuerzo, lo que resulta indispensable en obras complejas.

Los detalles del control proporcional

Los controles proporcionales de elevación y tracción de la A09JE, junto con su controlador de joystick dual, proporcionan una experiencia de precisión inigualable, garantizando acciones compuestas sin fisuras. Los controladores de doble joystick mejoran la precisión, especialmente en tareas delicadas: no se trata simplemente de moverse hacia arriba o hacia abajo, a la izquierda o a la derecha; se trata de la sutileza del movimiento, la delicadeza en el posicionamiento y la precisión en la ejecución, especialmente en tareas que requieren una atención meticulosa.

Panel de control inferior: Una ventana al corazón de la máquina.

El completo panel de control inferior de la A09JE va más allá de la visualización de estadísticas operativas. Ofrece una comprensión intuitiva del estado actual de la máquina, desde la carga y el tiempo de funcionamiento hasta los códigos de fallo del sistema y la carga de la batería. Esta característica reduce significativamente el tiempo de resolución de problemas, mejorando la productividad general.

Más allá de lo básico

LOS CONTROLADORES DE DOBLE JOYSTICK MEJORAN LA PRECISIÓN, ESPECIALMENTE EN TAREAS DELICADAS

SEGURIDAD Y EFICIENCIA: PILARES FUNDAMENTALES

La seguridad en el modelo A09JE no es sólo una característica; es una filosofía intrínseca. Desde las funciones de descenso de emergencia en caso de avería hasta los robustos sistemas de elevación y accionamiento de CA, todos los elementos se han diseñado pensando en la seguridad del operador y del equipo. En caso de alarmas de avería, una función de descenso de emergencia garantiza la seguridad del trabajador y del equipo. Este modelo garantiza que, en diversos escenarios de avería, los trabajadores puedan descender al suelo de forma segura, una característica que resalta el compromiso del modelo con la seguridad en cada momento.

Funcionamiento sin mantenimiento: Un salto adelante

La característica más destacada del motor de elevación y accionamiento de CA es que no requiere mantenimiento, lo que elimina la necesidad de revisiones frecuentes. Junto con un grado de impermeabilidad IP67, el A09JE garantiza un excelente rendimiento en diversas condiciones. Los sensores de temperatura y velocidad integrados en los motores de CA proporcionan una supervisión en tiempo real, mejorando la seguridad y la durabilidad de la máquina.

DISEÑADO PARA SATISFACER LAS DISTINTAS NECESIDADES

Características estándar y opcionales: Un kit de funciones completo

DESDE LAS FUNCIONES DE DESCENSO DE EMERGENCIA EN CASO DE AVERÍA HASTA LOS ROBUSTOS SISTEMAS DE ELEVACIÓN Y ACCIONAMIENTO DE CA, TODOS LOS ELEMENTOS SE HAN DISEÑADO PENSANDO EN LA SEGURIDAD DEL OPERADOR Y DEL EQUIPO

La A09JE viene equipada con una serie de características estándar, como control proporcional, protección contra la inclinación y un sistema de detección de sobrecarga, que añaden niveles de eficiencia y seguridad. Las configuraciones opcionales, incluidas la telemática y las luces de trabajo de la plataforma, permiten la personalización en función de los requisitos específicos del proyecto, mostrando la versatilidad del modelo para las diversas necesidades operativas.

Excelencia técnica en cada detalle

El A09JE no es sólo sus características más destacadas; es la suma de sus partes. Desde el potenciómetro de dirección, que garantiza una dirección suave, hasta el mando de doble joystick, que permite un manejo cómodo, todos los componentes se han perfeccionado para ofrecer un rendimiento óptimo. La pantalla más grande del control inferior y los botones dispuestos de forma intuitiva, junto con los sensores de nivel estratégicamente colocados, enfatizan la facilidad de uso y la facilidad operativa.

La A09JE alcanza una altura máxima de trabajo de 11 metros y una altura de plataforma de 9 metros. Con un alcance horizontal de 6,35 metros y una capacidad de carga de la cesta de 230 kg, está diseñada para trabajos pesados. En particular, consigue un giro de voladizo cero, una inclinación del 30% y está propulsada por motores de CA que no requieren mantenimiento.

CONCLUSIONES

El modelo de PEMP A09JE, con su combinación de diseño compacto, características tecnológicas avanzadas y un enfoque inquebrantable en la seguridad y la eficiencia, sigue siendo un pilar en la industria de las PEMP. Es un modelo que no sólo realiza tareas, sino que las redefine. Es un excelente ejemplo de cómo la tecnología establecida, cuando se ejecuta con precisión y previsión, sigue desempeñando un papel fundamental en la configuración del futuro de las plataformas elevadoras de personal.

LA A09JE ALCANZA UNA ALTURA MÁXIMA DE TRABAJO DE 11 METROS Y UNA ALTURA DE PLATAFORMA DE 9 METROS. CON UN ALCANCE HORIZONTAL DE 6,35 METROS Y UNA CAPACIDAD DE CARGA DE LA CESTA DE 230 KG, ESTÁ DISEÑADA PARA TRABAJOS PESADOS

PALFINGER
REVISIÓN ANUAL
PALFINGER
MAXIMIZA TU TRANQUILIDAD
El 93% de las reparaciones no programadas se realizan el mismo día.
CONTACTA TU SERVICIO PALFINGER MÁS CERCANO
PIDE TU CITA
PALFINGER.COM

Grúas Pol

Grúas Pol, S.A. se hace con la grúa más grande de Palfinger

Grúas Pol, ha invertido en la PK 200002L SH, maquinaria de tecnología avanzada, para ofrecer servicios de manipulación y elevación de cargas, así como transporte pesado.

En el corazón de las Islas Baleares, Grúas Pol, S.A se erige como pionero en el mercado, con más de 60 años de experiencia que respaldan la excelencia de sus servicios. La filosofía fundamental de la empresa se centra en la EFICACIA, SEGURIDAD y TRATO PERSONAL, principios que han guiado cada paso de Grúas Pol, S.A desde su fundación.

El montaje y carrozado de este conjunto, se realizó gracias al trabajo del Centro de Montaje PALFINGER en Salzburgo (MMC). Este es el único modelo de la marca austriaca que se monta directamente en fábrica. La solución PALFINGER se encuentra instalada sobre un SCANIA G500 B10X4.

Esta vez la PK 200002 L SH, está equipada con prolongas hidráulicas (G), Fly - JIB PJ 300F, sistema de estabilidad HPSC que permite un alcance horizontal 50 m y hasta 55 m de altura de elevación. Además, también cuenta con la cesta homologada PALFINGER BB042 con normativa EN280 para uso de hasta 2 personas con caja herramientas.

La PK 200002 L SH, viene equipada con los siguientes sistemas de asistencia PALFINGER, que la convierte en una excelente herramienta de trabajo para los retos exigidos por los clientes de Grúas, Pol S.A:

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

SRC: El sistema SRC es la regulación sincrónica del cabestrante. Mantiene una distancia constante entre el cabezal de la polea y el bloque del gancho. Esta ventaja es especialmente útil en lo relativo a la facilidad de uso para el operador, además de mejorar en gran medida la eficacia de cualquier operación.

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

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

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

POWER LINK PLUS: El brazo articulado extensible de 15 grados, desarrollado especialmente por PALFINGER, se destaca por su extraordinaria geometría de movimientos. Incluso cuando se utilice en lugares con poco espacio, sigue siendo posible realizar los trabajos más difíciles.

PALFINGER Ibérica agradece a los representantes de Grúas Pol, S.A por esta imponente adquisición y desea larga vida a esta máquina.

ESTA VEZ LA PK 200002 L SH, ESTÁ EQUIPADA CON PROLONGAS HIDRÁULICAS (G), FLY – JIB PJ 300F, SISTEMA DE ESTABILIDAD HPSC QUE PERMITE UN ALCANCE HORIZONTAL 50 M Y HASTA 55 M DE ALTURA DE ELEVACIÓN. ADEMÁS, TAMBIÉN CUENTA CON LA CESTA HOMOLOGADA PALFINGER BB042 CON NORMATIVA EN280 PARA USO DE HASTA 2 PERSONAS CON CAJA HERRAMIENTAS.

Carmen García Bartoll, fundadora de Grúas Tomás, recibirá un Premio en Vila-real

Vila-real ha acordado la entrega de honores y distinciones por el 750º aniversario de la ciudad a la Policía Nacional, los autores de la música y la letra del Himno de la ciudad y algunos comercios y empresarios del municipio, entre los que destaca Carmen García Bartoll, fundadora de Grúas Tomás.

La Junta de Portavoces del Ayuntamiento de Vila-real ha acordado la entrega de honores y distinciones a entidades y personalidades con motivo del 750º aniversario de la fundación de la ciudad que se conmemora durante este 2024. De manera unánime han decidido que los Premis 20 de Febrer del 750º aniversario de la Fundación de Vila-real recaigan entre otros a la gran empresaria Carmen García Bartoll, fundadora de Grúas Tomás.

Carmen García Bartoll es conocida ya por nuestros lectores por dos hechos importantes, primero por ser la madre de los Tomases, y segundo, por haber recibido el Premio Excelencia Movicarga 2023. Una gran persona, mejor madre, excelente abuela, y tiene una gran virtud, disfrutar de la vida a tope como sus hijos. ¡Felicidades querida Carmen por este galardón, te los mereces todos!

El alcalde de Vila-real, José Benlloch, ha destacado la valía y méritos de todos los premiados y ha subrayado que se trata de "personas e instituciones que sin duda han contribuido, desde sus respectivos ámbitos, a construir una Vila-real mejor, a enriquecer y fortalecer nuestra cultura, tradición e identidad, y a consolidar el desarrollo económico y social de nuestra ciudad con corazón de pueblo". "En el año en que conmemoramos el 750º aniversario de la fundación por el rey Jaume I, representan un gran ejemplo de todo lo que, juntos y juntas, hemos conseguido a lo largo de estos 750 años de historia y son referentes que nos impulsan a seguir trabajando unidos para construir la nueva Vila-real del siglo XXI".

Como es habitual, la entrega de los Premis 20 de Febrer se realizará en el marco de las fiestas fundacionales, el próximo 18 de febrero, en el Auditorio Municipal Músico Rafael Beltrán Moner. En el caso de las Medallas de oro y títulos de Hijo Predilecto, los actos de entrega se programarán a lo largo del año, ya que está previsto que las celebraciones del 750º aniversario de la fundación de la ciudad se prolonguen hasta febrero de 2025.

Nueva empresa de fabricación de modulos: Mopresal

MOPRESAL comenzó a funcionar en septiembre del 2023, y se dedican a la fabricación de módulos para toda España.

Como fabricante saben que la inmediatez y el servicio al cliente son clave a la hora de trabajar, por lo que el tiempo de ejecución medio (ya depende de si el cliente quiere el módulo más personalizado y la distribución que lleve) son unos 7 días laborables.

Desde que comenzaron esta andadura ya son cientos los módulos que la empresa ha fabricado y están teniendo una gran acogida en el mercado.

Puede encontrarles en:
638 71 95 01
info@mopresalmodulosprefabricados.es
https://lnkd.in/dTGZ95va
Polígono Tartessos. C/ B Nave 220. 21007 – HUELVA

Ver video

Movicarga_ENERO_582.indd 28 26/1/24 10:04

AHERN™ IBÉRICA

snorkel™ | MAEDA Mini Cranes | DINOlift | GMV | EASYLIFT® AERIAL PLATFORMS

Cualquier solución para tus trabajos en altura.

+34 91 904 06 10 | info@aherniberica.es | www.aherniberica.es

Oruga 35m

Nueva plataforma sobre oruga 35S de Socage Raptor

La plataforma elevadora 35S es una plataforma aérea sobre oruga con una altura máxima de trabajo de 35 m y un alcance lateral máximo de 21 m con una capacidad de 300 kg (2 operadores + material). Dos de las principales ventajas que distinguen a este modelo son la estabilización y el cierre automático de serie, para un uso rápido, sencillo y seguro.

Compacta y robusta con grandes prestaciones

- Mayor robustez y estabilidad
- Simplicidad
- Fiabilidad
- JIB extensible

Está equipada de serie con un mando a distancia multifunción capaz de permitir no solo movimientos de la parte superior, sino también una mayor seguridad y comodidad para el operador.

DOS DE LAS PRINCIPALES VENTAJAS QUE DISTINGUEN A ESTE MODELO SON LA ESTABILIZACIÓN Y EL CIERRE AUTOMÁTICO DE SERIE, PARA UN USO RÁPIDO, SENCILLO Y SEGURO.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

- Brazo de doble articulación
- Orugas blancas anti huella
- Carro extensible hidráulicamente (800/1100 mm)
- Estabilización automática
- Cierre automático de la parte aérea
- Limitador de peso en la cesta
- Bi-energía: Motor diésel + Motor eléctrico 230V
- Planchas de apoyo adicionales
- Bomba manual de emergencia
- Toma de aire/agua en la cesta
- Radio mando multifunción
- Electrobomba auxiliar 230V/50Hz monofase con carga baterías
- Traslado de orugas con tres velocidades
- Rotación de cesta 90º + 90º
- Socage connect

Jib extensible hidráulicamente
La rotación de 700° de la parte de área, el jib extensible hidráulicamente junto a la pluma y el plumín secundario permiten una amplia maniobrabilidad de trabajo.

LA PLATAFORMA ELEVADORA 35S ES UNA PLATAFORMA AÉREA SOBRE ORUGA CON UNA ALTURA MÁXIMA DE TRABAJO DE 35 M Y UN ALCANCE LATERAL MÁXIMO DE 21 M CON UNA CAPACIDAD DE 300 KG (2 OPERADORES + MATERIAL).

Unic & Perfect

Unic & Perfect confía en la grúa móvil Liebherr LTM 1230-5.1 como nuevo buque insignia de su parque de maquinaria.

Unic & Perfect consolida su parque de maquinaria con la adquisición de la grúa móvil Liebherr LTM 1230-5.1

Unic & Perfect es consciente de la importancia de apostar por equipos innovadores, para poder ofrecer a sus clientes un servicio fiable y de calidad. Así, con el fin de ir un paso más allá han decidido invertir en la grúa móvil Liebherr LTM 1230-5.1, con la que podrán asumir proyectos que hasta ahora no podían. Esta grúa todoterreno ya ha realizado su primer trabajo, con el montaje de equipos de aire acondicionado, con unos pesos de 2 a 5 toneladas y a 70 metros de radio.

La empresa Unic & Perfect, con una trayectoria de 12 años, va consolidado cada vez más su posición en el mercado, gracias a un competente parque de maquinaria que ahora se fortalece con la adquisición de la grúa móvil Liebherr LTM 1230-5.1. «Existe una demanda creciente de este tipo de equipos y contamos con una cartera de clientes con unas necesidades cada vez más exigentes», apunta Mario Magdaleno, Gerente de Unic & Perfect. Este modelo todoterreno, de 5 ejes y 230 toneladas de capacidad máxima de carga, está diseñado para una amplia variedad de ámbitos de aplicación, aunque desde Unic & Perfect fundamentalmente lo utilizarán para trabajos de montaje y desmontaje de grúas torre, obras civiles y proyectos industriales.

Principales ámbitos de aplicación: trabajos de montaje y desmontaje de grúas torre, obras civiles y proyectos industriales.

Unic & Perfect decidió invertir en la grúa móvil Liebherr LTM 1230-5.1, como el nuevo buque insignia de su parque de maquinaria con el que poder ofrecer a sus clientes un valor añadido adicional y asumir proyectos que hasta ahora no podían. «Esta adquisición representa un gran cambio para nosotros, ya que a partir de ahora vamos a poder afrontar y realizar trabajos que antes eran imposibles, así como expandir nuestra cartera de clientes y acceder a nuevos proyectos», asegura Ma-

La grúa móvil Liebherr LTM 1230-5.1 de Unic & Perfect se convierte en el nuevo buque insignia de su parque de maquinaria.

La grúa móvil Liebherr LTM 1230-5.1 de Unic & Perfect ya se ha estrenado, con el montaje de equipos de aire acondicionado en Sampedor (Barcelona), con unos pesos que van desde las 2 hasta las 5 toneladas y a unos radios de 70 y 50 metros respectivamente. Unic & Perfect confía en Liebherr desde los inicios de su andadura profesional, pero no sólo por la calidad de sus productos, sino en la marca en todos sus aspectos: prestigio, excepcional servicio postventa e innovación, entre otros. «Liebherr y por extensión Liebherr Ibérica siempre han estado ahí y nos han apoyado a lo largo de nuestra trayectoria», concluye Mario Magdaleno.

rio Magdaleno. Destacan de este modelo su potente pluma telescópica de 75 metros, sus reducidas dimensiones, su equipamiento e innovadora tecnología, entre otras ventajas.

La grúa móvil Liebherr LTM 1230-5.1 de Unic & Perfect, equipada con plumín lateral de 20 metros y la extensión de 14 metros, completa un parque de maquinaria potente y ajustado al mercado que abarcan, con lo que este equipo se convierte en su nuevo estandarte con el que ir un paso más allá. Con esta inversión podrán abarcar una gama de tonelaje desde las 60 hasta las 230 toneladas.

Ventajas: potente pluma telescópica de 75 metros, reducidas dimensiones, su equipamiento e innovadora tecnología.

Unic & Perfect confía en la grúa móvil Liebherr LTM 1230-5.1 como nuevo buque insignia de su parque de maquinaria

Elevación en tándem con la AC 1000-9 y AC 500-1 de Tadano

La AC 1000-9 y AC 500-1 de Tadano han levantan una estructura de acero de 50 toneladas en una cementera de la India Un trabajo de reparación en una obra con poco espacio que plantea retos únicos a Steel Carriers.

"Sin duda era un trabajo para nuestras grúas todoterreno más potentes", informa Sunil Makad, director de la empresa india de alquiler de grúas Steel Carriers. A su equipo se le encargó elevar una estructura de acero de 50 toneladas y 50 metros de largo para un DPC (transportador de bandeja profunda) hasta una altura de 60 metros entre dos silos en una cementera de Gujarat. Y tenían que realizar la elevación en un radio de hasta 40 metros. Esto requería claramente un elevador tándem, y Steel Carriers eligió su AC 1000-9 y su AC 500-1 para el trabajo. El trabajo formaba parte de un proyecto para reparar los daños causados por el ciclón en una fábrica de cemento del estado indio de Gujarat. Una parte del puente transportador había quedado tan dañada que hubo que sustituirla por completo. "Obviamente, podríamos haber utilizado una de nuestras grandes grúas sobre orugas con pluma de celosía Tadano para este trabajo", explica Sunil Makad. "Pero en este caso, las grúas todoterreno resultaron ser la mejor opción. En parte porque podíamos llevarlas a la obra más rápidamente, y en parte porque era más fácil colocarlas en el espacio tan limitado de que disponíamos en la obra."

EL RETO: ELEVACIÓN EN TÁNDEM CON GRÚAS DE DIFERENTES CONFIGURACIONES Y CAPACIDADES DE ELEVACIÓN

Steel Carriers tardó tres días en transportar ambas grúas y 17 camiones de apoyo desde su sucursal en Mumbai hasta el lugar de la obra en Gujarat. Una vez allí, el experimentado equipo de Steel Carriers montó ambas grúas y las preparó para la elevación en sólo dos días. Montaron la AC 1000-9 en la configuración HASSL utilizando la pluma principal de 100 metros y la grúa lateral Superlift porque no había espacio suficiente en la obra para montar una pluma volante. En cambio, pudieron montar la AC 5001 en la configuración WIHI-SSL.

"Las distintas configuraciones de grúa y el hecho de que tuvieran capacidades de elevación diferentes hicieron que la elevación en tándem fuera mucho más difícil de ejecutar para los operarios", dice Sunil Makad. Pero también sabía que podía confiar plenamente en sus operarios y en sus habilidades. Y tenía razón: las dos grúas elevaron la carga de 50 toneladas hasta la altura requerida de 60 metros sin problemas, giraron la carga 90 grados y la depositaron en la posición deseada con precisión quirúrgica.

UN EQUIPO DE ENSUEÑO

A pesar de los retos y la complejidad de la operación, Steel Carriers sólo necesitó un equipo de cinco personas: dos operadores de grúa, dos ayudantes y un jefe de obra. Juntos, sin ayuda externa, completaron toda la operación -desde el montaje de las grúas, pasando por la elevación, hasta el posterior desmontaje- en sólo 15 días. "Esto demuestra la rapidez y eficacia con que se pueden realizar trabajos muy difíciles si se cuenta con un equipo altamente cualificado y experimentado y con las grúas adecuadas", afirmó Sunil Makad. "Por eso, para mí, la combinación de nuestro personal y las grúas Tadano siempre forma un equipo de ensueño".

TADANO

La grúa adecuada para la tarea
Se pueden añadir extensiones de pluma, plumín abatible, kit Boom Booster y otros módulos según las necesidades.

Manipulación sencilla
Sistema de contrapeso inteligente, placas intercambiables para todas las grúas CC.

IC-1 Remote
El IC-1 Remote brinda acceso a diagnósticos avanzados en tiempo real y mucho más.

Fácil preparación
Sistema de conexión rápida para instalar o retirar la superestructura en menos de 15 minutos.

Tadano más de cerca.

Descubre cómo nuestro ADN puede alimentar tu pasión por la elevación.

Cuando el trabajo exige algo inusualmente grande, potente y fiable, la solución perfecta es una grúa sobre orugas con pluma de celosía Tadano. Cuentan con capacidades extraordinarias de hasta 3200 t y mantienen una excelente maniobrabilidad bajo cargas pesadas.

A pesar de a su tamaño, las grúas sobre orugas con pluma de celosía Tadano son fáciles de transportar y rápidas de preparar en el lugar del trabajo. Gracias a nuestras innovadoras soluciones puedes contar con la grúa perfecta para cada aplicación.

Más información sobre las grúas sobre orugas con pluma de celosía Tadano en tadanoworld.com

© Tadano Ltd. 2024

Transgrúas entrega el primer multicargador Almac

El ML 3.0 FX da el pistoletazo de salida a Transgrúas como distribuidor de los multicargadores ALMAC en España, que ha sido entregado a Grúas y Servicios Casado.

El multicargador Almac modelo ML 3.0 FX, está equipado con dos accesorios que completan las prestaciones del equipo: el dolly y el kit de marco porta vidrios.

El multicargador es totalmente eléctrico, ofrece una capacidad de carga de 3.000kg., alcanza una velocidad de hasta 4,2km/h y tiene una autonomía de trabajo de 7h. Cuenta con un paquete de baterías completamente extraíble, facilitando en caso de ser necesario el cambio por otro que esté cargado y poder seguir así trabajando sin problema.

Destacar de este modelo su plataforma giratoria, la cual ofrece hasta 15 posiciones diferentes para poder adaptar la carga en cada situación.

Transgrúas hace entrega de una Grúa Fassi F185A.1.25

Logística y Transportes LDR recibe la grúa Fassi F185A.1.25 montada sobre un IVECO con caja fija, tras el buen trabajo de asesoramiento comercial y de montaje en el taller de Transgrúas Madrid.

La empresa madrileña de transporte cubre todo el proceso logístico a través de sus servicios totalmente personalizados. Para la ampliación de su flota ha vuelto a confiar en Transgrúas, tras la entrega el año pasado de otra unidad completa, en aquella ocasión, con una grúa hidráulica Fassi F135A.0.24.

Ahora han optado por un modelo superior, una Fassi F185A.1.25, un modelo con una biela, y cinco prolongas hidráulicas y una rotación de 416º, distribuidor Danfoss D850 y limitador FX500, que además cuenta con radiomando Scanreco.

Transgrúas entrega una Grúa Fassi F1150RA.2.28 con jib, cesta y caja fija para 2012 Ureña's SL

La empresa de construcción de Girona adquiere esta grúa de la gama pesada.

2012 Ureña's SL ha optado por un equipo de vanguardia adquiriendo esta grúa hidráulica articulada Fassi modelo F1150RA.2.28. La grúa cuenta con 8 prolongas hidráulicas, 3 manuales y jib L616 de 6 prolongas hidráulicas. Ofrece una capacidad de carga de 102tn/m. Además, tiene una rotación continua de 360º, limitador FX900, distribuidor D900, display gráfico, sistemas XF y IoC (Internet of Cranes), detector de colisión en cabina (CCD) y radiomando Scanreco maxi de 8 funciones.

Además, esta grúa hidráulica se ha equipado con una cesta porta operarios rotante para 3 personas, y carrocería fija hecha a medida en nuestro taller de carrocerías: con piso y tres laterales por banda en hierro.

Trangruas está deseando recibir los primeros trabajos de este gran equipo de la mano de 2012 Ureña's SL.

THE CRANE CLUB

VENTA D

PIDE PRESUPUESTO

LIEBHERR LTM 1400
PRECIO: 1.420.000 €
7.173 HORAS / 23.528 KM
AÑO 2012

LIEBHERR LTM 1500
PRECIO: 3.100.000 €
4.070 HORAS / 14.073 KM
AÑO 2017

LIEBHERR LTM 1300/1
PRECIO: 550.000 €
88.000 KM
AÑO 2000

GROVE GMK 5130-2
PRECIO: 450.000 €
HORAS SUP. 10.626 / 4.586 DEL CARRIER
73.956 KM / AÑO 2011

KOBELCO CKE 1800
PRECIO: 500.000 €
4 WINCHES
AÑO 2002

LIEBHERR LTM 1090/2
PRECIO: 213.000 €
15.000 HORAS / 96.000 KM
AÑO 2000

TADANO ATF 100
PRECIO: 290.000 €
18.500 HORAS / 102.959 KM
AÑO 2001

GROVE GMK 3055
PRECIO: 200.000 €
13.100 HORAS / 94.500 KM
AÑO 2008

GROVE GMK 4080/1
PRECIO: 290.000 €
54.000 KM
AÑO 2007

E GRÚAS

ceo@thecraneclub.com

THE CRANE CLUB

GROVE GMK 5095
PRECIO: 380.000 €
15.700 HORAS / 75.000 KM
AÑO 2009

GROVE GMK 5200
PRECIO: 420.000 €
13.000 HORAS / 61.000 KM
AÑO 2003

GROVE GMK 5220
PRECIO: 570.000 €
13.500 HORAS / 68.000 KM
AÑO 2012

GROVE GMK 6300
PRECIO: 640.000 €
5.000 HORAS
AÑO 2009

LIEBHERR LR 1100
PRECIO: 450.000 €
AÑO 2009

LIEBHERR LR 1600/2
PRECIO: 2.420.000 €
5.400 HORAS
AÑO 2015

LIEBHERR LR 1600/2
PRECIO: 3.950.000 €
4.200 HORAS
AÑO 2016

LIEBHERR LTM 1030-2.1
PRECIO: 120.000 €
12.700 HORAS / 85.000 KM
AÑO 2004

LIEBHERR LTM 1040-2.1
PRECIO: 155.000 €
14.500 HORAS / 78.000 KM
AÑO 2006

PK 58.002 TEC 7

La Palfinger PK 58.002 TEC 7 sigue atrayendo las miradas

Recientemente la empresa Cubiertas de Pizarra San Clemente, S.L de Ponferrada, ha añadido a su flota la grúa PALFINGER PK 58.002 TEC.

Cubiertas de Pizarra San Clemente, S.L. ha dejado una marca indeleble en el sector de montaje y colocación de pizarra en obras nuevas y restauraciones, así como en el montaje de cubiertas de madera. Con una dedicación implacable a la calidad y la atención meticulosa a los detalles, la empresa ha forjado su reputación como líder en el ámbito comarcal, provincial y nacional.

El principal objetivo por el que han elegido la PK 58.002 TEC 7 es para ser usada en trabajos de elevación de hasta 55.5mt, sistema de doble biela en brazo articulado e inclinación 15º por encima de la horizontal, alcance 7.7m con doble prolonga hidráulica (A), giro continuo con 1 motor reductor, R3X con dos gatos de apoyo extensibles hidráulicos hasta 8.6m con platos oscilantes 10º. Este equipo está montado sobre camión MERCEDES 4148 K.

El montaje y carrozado de este conjunto, se ha realizado en trabajo en equipo entre nuestro personal de técnicos especializados PALFINGER de nuestro Centro de Montaje de Madrid y a la colaboración del Taller Oficial PALFINGER Pal-workshop SL, quienes llevaron a cabo la realización de la carrocería.

La PK 58.002 TEC 7, viene equipada con los siguientes sistemas de control PALFINGER lo que la convierte en una excelente herramienta

de trabajo para los retos exigidos por los clientes de Cubiertas de Pizarra San Clemente, S.L:

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

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

POWER LINK PLUS: El brazo articulado extensible de 15 grados, desarrollado especialmente por PALFINGER, se destaca por su extraordinaria geometría de movimientos. Incluso cuando se utilice en lugares con poco espacio, sigue siendo posible realizar los trabajos más difíciles.

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

DESARROLLOS INNOVADORES

Gracias a las nuevas funciones denominadas MEXT, TOOL y WEIGH, la PK 58.002 TEC 7 presenta una gama de opciones innovadoras adicionales.

MEXT: Monitorizar una o dos extensiones mecánicas mediante sensores y, como resultado, integrarse en el sistema de protección de sobrecarga.

TOOL: Permite que varios dispositivos adicionales, que están conectados a través del adaptador multifuncional (MFA), se incluyan en el cálculo del límite de estabilidad.

WEIGH: Permite a los operadores de grúa pesar la carga directamente con la grúa, como en una báscula, obteniendo así una visión general de las posiciones a las que se puede llegar.

PALFINGER IBÉRICA agradece a Cubiertas de Pizarra San Clemente, S.L, la confianza depositada en su marca. Compartimos algunas imágenes del momento de la entrega y de los primeros trabajos de esta grúa. ¡Larga vida a esta gran máquina!

Digitalización

Liebherr Ibérica amplía sus servicios con un nuevo departamento de digital management

Liebherr Ibérica amplía sus servicios con un nuevo departamento de digital management

Liebherr equipa a su maquinaria con tecnología innovadora que incluye, entre otros, los últimos avances en gestión de flotas, microelectrónica, telemetría y aplicaciones comerciales. Así, por ejemplo, con la aplicación «Performance» el cliente recibe un sistema de gestión de datos de flotas, para las grúas móviles y sobre orugas, en forma de paquete integral; por su parte la tercerca generación del sistema de control de grúas LICCON3 se basa en un manejo eficaz, pero con un software y un lenguaje de programación completamente nuevos; Crane Planner es la solución profesional para planificar el trabajo de las grúas o MyLiebherr que es el portal de clientes para servicios online, entre otros. En esta línea, Liebherr Ibérica da un paso más en su apuesta por la digitalización con el nombramiento de Fernando Mayo, como nuevo Digital Manager. Vamos a conocerle un poco más de cerca…

> “Liebherr Ibérica es una de las primeras sucursales de venta y postventa en crear dicho departamento”

Mov.- ¿Qué cargo ocupas en Liebherr Ibérica y cuáles van a ser tus funciones?
A principios de enero de 2024 me incorporé a Liebherr Ibérica como Digital Manager, un cargo que hasta ahora no existía en España y que asumo con una gran responsabilidad e ilusión. Mis funciones van a ser colaborar con las diferentes divisiones y áreas de la compañía para lograr una óptima utilización de las herramientas digitales actuales y su integración en los procesos de negocio, persiguiendo aportar valor a los usuarios internos y externos.

Por otro lado, voy a ser el punto de enlace y coordinación de Liebherr Ibérica con los departamentos digitales de cada fábrica del Grupo en los ámbitos de conocimiento, formación y gestión de incidencias, así como en la identificación de oportunidades de mejora y desarrollo de cada una de las aplicaciones digitales disponibles. Por otro lado, promoveré la adaptación de los productos y servicios a las necesidades de los clientes finales, para que puedan encontrar en el mundo digital de Liebherr un impulsor de crecimiento para sus propios negocios.

Mov.- ¿Qué supone para ti, a nivel personal y profesional, este nuevo reto laboral?
El proyecto al que me incorporo me genera mucha ilusión ya que es una oportunidad de aprender y crecer al mismo tiempo. Mi formación técnica hace que me guste conocer en profundidad los sistemas de casi cualquier cosa, más aún si están desarrollados por un grupo tan importante a nivel mundial como es Liebherr.

VOY A SER EL PUNTO DE ENLACE Y COORDINACIÓN DE LIEBHERR IBÉRICA CON LOS DEPARTAMENTOS DIGITALES DE CADA FÁBRICA DEL GRUPO EN LOS ÁMBITOS DE CONOCIMIENTO, FORMACIÓN Y GESTIÓN DE INCIDENCIAS

El principal reto será la creación del propio departamento digital que, como acabamos de comentar, hasta ahora no existía en el organigrama de Liebherr Ibérica. En las distintas fábricas del Grupo Liebherr, a nivel mundial, el desarrollo y la innovación son una parte integral de la organización. Sin embargo, Liebherr Ibérica es una de las primeras sucursales de venta y postventa en crear dicho departamento. Esto presenta el doble matiz de riesgo y ventaja al mismo tiempo, ya que tendremos que ir adaptándolo a su propio funcionamiento y dimensionándolo según las necesidades, para lograr sinergias entre cada una de las divisiones de Liebherr Ibérica con los recursos y el conocimiento que proporciona cada fábrica.

Mov.- ¿Qué consideras que puedes aportar a Liebherr Ibérica?
Además de la ilusión y las ganas, puedo aportar mi experiencia en el sector de la maquinaria y, en particular, en la cuádruple relación entre fábrica, distribuidores externos, departamentos internos y clientes finales. En ese ámbito he trabajado previamente transmitiendo el conocimiento tecnológico de manera multidireccional a todos los actores implicados, para optimizar el uso de las máquinas y sus herramientas digitales por parte de cada usuario.

Mov.- ¿Qué te atrajo de Liebherr Ibérica y de este nuevo reto profesional para aceptar este nombramiento como Digital Manager?
La digitalización y las herramientas tecnológicas ya están entre los principales factores de crecimiento en cualquier sector, en particular en el de la maquinaria. En este caso, el Grupo Liebherr siempre ha sido sinónimo de avance tecnológico y, por eso, este puesto resultaba mucho más atractivo. La transversalidad de funciones que permite interactuar con diferentes áreas y departamentos fue algo importante, aunque lo más determinante fue el hecho de tener la posibilidad de crear un nuevo departamento desde cero y definir todas las actividades que se irán desarrollando en el futuro.

Fernando Mayo, 44 años, Madrid, es licenciado en ingeniería técnica industrial y cuenta con un máster en management, gestión del cambio y negocios internacionales. Cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector de la fabricación y distribución de maquinaria de construcción y minería, principalmente en el área de servicio y postventa. Entre otras cosas, ha gestionado y fomentado el uso y análisis de los datos proporcionados por las herramientas digitales, al tiempo que también se ha involucrado en proyectos de otras áreas como ventas, IT o repuestos.

Fernando Mayo, nuevo Digital Manager de Liebherr Ibérica

ENTREVISTA

PLATFORM BASKET

presente y futuro

Hemos entrevistado a **Carlo Alberto Molesini**, director general y comercial de Platform Basket, donde nos cuenta cómo está la empresa a nivel comercial, técnico y cuáles son sus planes de futuro.

GAMA

Movicarga.- ¿Cuál es la gama actual de Platform Basket?
Platform Basket ofrece ahora una gama completa de SPIDERS (orugas autopropulsadas) con alturas desde 13 m hasta 54 m. Las plataformas se ofrecen con la opción de ser propulsadas por un motor térmico, baterías de iones de litio y motor eléctrico monofásico o trifásico.

Recientemente, Platform Basket ha añadido a su gama SPIDERS, una plataforma sobre orugas de extensión vertical ti MAST, el único modelo que se ofrece actualmente con o sin operación de estabilización.

PLATFORM BASKET OFRECE AHORA UNA GAMA COMPLETA DE SPIDERS (ORUGAS AUTOPROPULSADAS) CON ALTURAS DESDE 13 M HASTA 54 M.

NOVEDADES DE ESTE AÑO

Mov.- ¿Puede compartir algunas de las novedades y desarrollos que Platform Basket tiene previstos para este año?
El año 2024 se dedicará principalmente al desarrollo de una gama de minigrúas sobre orugas, una actividad que comenzó ya en 2023 con la presentación de 4 modelos. La nueva gama se comercializará bajo una nueva MARCA perteneciente al grupo PB, cuyo nombre es ELMA. Durante el año 2024 se añadirán 2 nuevos modelos a la gama.

EL AÑO 2024 SE DEDICARÁ PRINCIPALMENTE AL DESARROLLO DE UNA GAMA DE MINIGRÚAS SOBRE ORUGAS, UNA ACTIVIDAD QUE COMENZÓ YA EN 2023 CON LA PRESENTACIÓN DE 4 MODELOS. LA NUEVA GAMA SE COMERCIALIZARÁ BAJO UNA NUEVA MARCA PERTENECIENTE AL GRUPO PB, CUYO NOMBRE ES ELMA.

RETORNO DE LA INVERSIÓN (ROI)

Mov.- En términos de ROI, ¿cómo evalúa el rendimiento financiero de sus máquinas para los clientes a lo largo del tiempo?
El nuevo SPIDER tiene un largo recorrido en el ámbito de la manipulación de residuos, donde creemos que se obtienen los mejores resultados en términos de rendimiento financiero de la inversión. El mundo del reciclaje siempre ha sido muy escéptico en lo que respecta a la adquisición de equipamientos estables como los SPIDERS. En los últimos años, hemos despertado un gran interés incluso en el mundo del reciclaje.

DEMANDA DE MÁQUINAS

Mov.- ¿Cuál de sus plataformas es actualmente la más demandada en el mercado y por qué cree que ha ganado popularidad?
Actualmente, las demandas del mercado están muy orientadas a los modelos con una altura de trabajo que oscila entre los 18 y los 25 metros, haciendo especial hincapié en nuestro caso en el modelo de 22 metros.

VALOR RESIDUAL

Mov.- ¿Puede hablarnos del valor residual que mantienen sus máquinas en comparación con otras del mercado?
Al operar en un nicho de mercado, carecemos de datos estadísticos para realizar comparaciones directas. Sin embargo, podemos afirmar con seguridad que nuestro producto, conocido por su fiabilidad y robustez, sigue siendo uno de los más cotizados y buscados en el mercado de segunda mano. Esto indica un alto valor residual para la plataforma.

INSTALACIONES DE FABRICACIÓN

Mov.- ¿Puede dar detalles sobre las instalaciones de fabricación de Platform Basket y cómo contribuyen a la calidad de sus productos?
La filosofía de construcción de Platform Basket, nacida de la adquisición de una empresa existente por parte de una familia especializada en la construcción mecánica, siempre ha centrado su crecimiento en la calidad de la construcción y el control de todo el proceso. Dos décadas después de su creación, Platform Basket se enorgullece de contar con un sistema de construcción moderno y eficaz, universalmente reconocido por los operadores del sector.

PRODUCCIÓN ANUAL

Mov.- ¿Cuántas máquinas fabrica Platform Basket anualmente y ha experimentado cambios en la capacidad de producción?
Actualmente producimos 850/900 máquinas al año, con la intención de alcanzar las 1200 máquinas en 2026. Se están realizando inversiones adicionales para mejorar tanto la fabricación como el montaje de nuestros equipos.

EXPANSIÓN DE LA FABRICACIÓN

Mov.- ¿Tiene planes para ampliar la capacidad de fabricación en el futuro para hacer frente a la creciente demanda?
Como ya se ha indicado, ya estamos ampliando nuestra sede de producción.

ACTUALMENTE, LAS DEMANDAS DEL MERCADO ESTÁN MUY ORIENTADAS A LOS MODELOS CON UNA ALTURA DE TRABAJO QUE OSCILA ENTRE LOS 18 Y LOS 25 METROS, HACIENDO ESPECIAL HINCAPIÉ EN NUESTRO CASO EN EL MODELO DE 22 METROS.

PLAZO DE ENTREGA

Mov.- ¿Cuál es el plazo de entrega habitual de las máquinas Platform Basket y cómo gestionan los pedidos urgentes?
En los últimos años, después del COVID, el plazo de entrega, así como la demanda de máquinas, no ha dejado de aumentar, hasta alcanzar plazos de entrega de entre 6 y 8 meses. En este contexto, nos hemos centrado en la planificación con clientes clave para atenderles mejor. Las urgencias se gestionan mediante el intercambio de máquinas de diversos programas de compras recibidas.

SISTEMAS DE SEGURIDAD

Mov.- En términos de seguridad, ¿qué sistemas y prestaciones incorporan en sus máquinas para garantizar un entorno de trabajo seguro?
La descripción detallada de los sistemas de seguridad y sus prestaciones implicaría la redacción de un manual exhaustivo. Consideramos importante destacar que Platform Basket, como fabricante orientado a la exportación global a todos los países del mundo, ha desarrollado internamente sistemas de seguridad homologados en Europa, América, Australia, Rusia, por citar algunos. Estos sistemas cumplen con la normativa de seguridad específica de cada país, que puede diferir de la europea.

COMPETENCIA CHINA

Mov.- ¿Cómo afronta Platform Basket la llegada de fabricantes chinos de plataformas aéreas al mercado mundial? ¿Le preocupa esta competencia?
Actualmente no percibimos una amenaza inminente por la entrada de empresas chinas en los mercados en los que nuestros productos se comercializan desde hace tiempo. Sin embargo, mantenemos un alto nivel de atención a los desarrollos de nuevos modelos por parte de los principales fabricantes chinos, que, aunque todavía no están activos en nuestro sector, es probable que entren pronto. El reto está abierto, y confiamos en poder competir gracias a la calidad y fiabilidad de los productos que ofrecemos.

DISTRIBUCIÓN

Mov.- A finales de año anunciasteis un acuerdo con la empresa ELPAVAS para la venta y distribución de vuestras máquinas, ¿puedes contarnos más sobre estos planes?
A través de nuestro recientemente contratado Area Manager en Platform Basket, hemos tenido la oportunidad de conocer nuevas organizaciones hasta ahora desconocidas para

NUESTRO LANZAMIENTO SE REFIERE AL MODELO HERON10, UNA PLATAFORMA VERTICAL Y DE ORUGAS Y EXTENSIÓN QUE PRESENTAMOS EN EL AÑO 2023.

nosotros. Estamos en las primeras fases de colaboración con ELPAVAS, y creemos que su experiencia en el mercado, combinada con la seriedad de la organización, puede iniciar un buen proceso de comercialización de nuestros productos en el territorio.

PROYECTOS PARA ESTE AÑO

Mov.- ¿Puede compartir algunos de los proyectos clave en los que Platform Basket está trabajando o planea implementar este año?
Como ya hemos mencionado, actualmente estamos centrados en el lanzamiento de una gama de minigrúas a través de nuestra nueva marca, ELMA. Dedicamos muchos recursos a esta nueva empresa, al tiempo que nos centramos en el restyling de nuestros productos SPIDERS de larga tradición, bien conocidos en diversos mercados.

MÁQUINAS DEL FUTURO

Mov.- ¿Dónde ve el futuro de las máquinas en términos de motorización?
Es evidente que la preocupación por el medio ambiente está de moda en la actualidad, y aunque nos consideramos pioneros por haber comercializado equipos con propulsión por baterías de litio, hoy podemos ofrecer todos los productos de nuestra gama con motores de combustión de gasolina o gasóleo de acuerdo con la normativa vigente. También ofrecemos propulsión por baterías de litio o plomo-ácido para modelos de menor tamaño, y motores eléctricos monofásicos o trifásicos para uso interior en edificios.

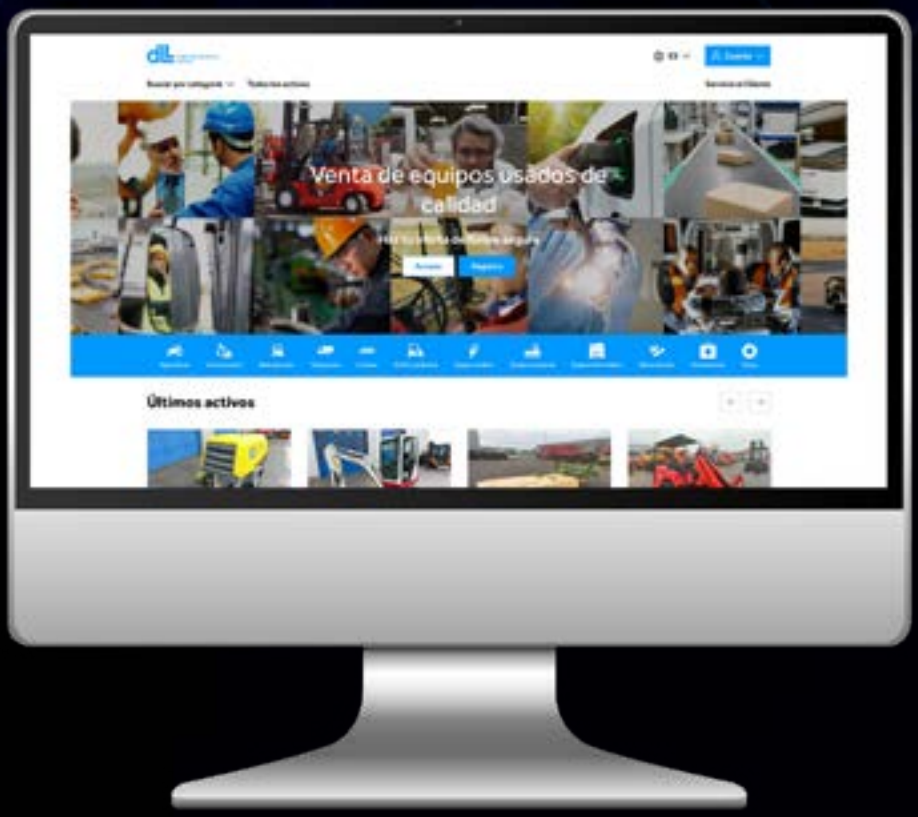
ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Mov.- Hablando de estrategia empresarial, ¿cuáles son los principales pilares de la estrategia de Platform Basket para seguir siendo competitivos en el sector?
Siempre hemos defendido la calidad, fiabilidad y asistencia de nuestros productos, junto con unos precios acordes con los de los mejores fabricantes del sector. La estrategia principal es establecer relaciones de colaboración con nuestros clientes que permitan asociaciones duraderas y leales.

ACTUALMENTE PRODUCIMOS 850/900 MÁQUINAS AL AÑO, CON LA INTENCIÓN DE ALCANZAR LAS 1200 MÁQUINAS EN 2026. SE ESTÁN REALIZANDO INVERSIONES ADICIONALES PARA MEJORAR TANTO LA FABRICACIÓN COMO EL MONTAJE DE NUESTROS EQUIPOS.

NUEVOS LANZAMIENTOS

Mov.- ¿Están trabajando en alguna nueva máquina que puedan compartir con nosotros?
Nuestro lanzamiento se refiere al modelo HERON10, una plataforma vertical y de orugas y extensión que presentamos en el año 2023 y que estamos empezando a introducir en mercados donde tenemos clientes fieles. Esto llevará tiempo y el año 2024 se centrará en su promoción en Italia y en el extranjero.



DLL lanza una plataforma online para la venta de sus activos

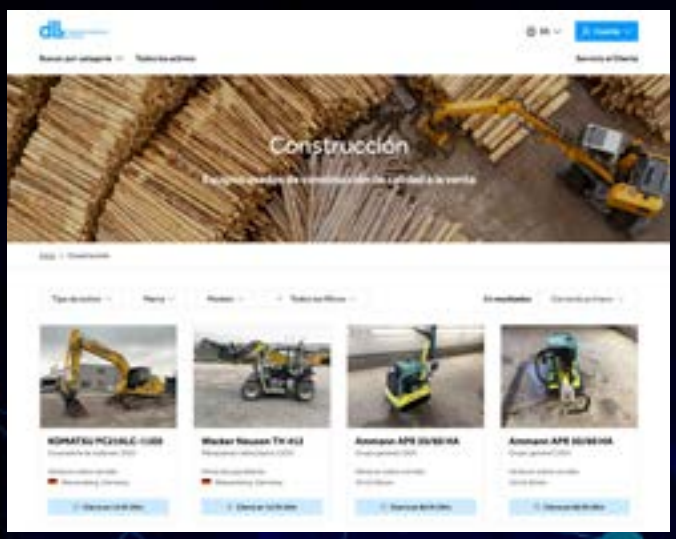
La nueva plataforma supone un salto definitivo para revolucionar la venta de activos usados y es la respuesta adecuada para los clientes de la compañía en términos de eficiencia, transparencia y compromiso comercial.

La compañía DLL, que ofrece soluciones de financiación para varios tipos de activos, ha lanzado al mercado una plataforma de venta que sin duda va a posicionarse en el mercado con fuerza.

La plataforma de pujas supone un antes y un después en el enfoque de venta de los activos a la finalización del contrato y está abierta a todo el público a través de este enlace:
https://equipmentsales.dllgroup.com/es

Hasta hace muy poco, la compañía vendía sus activos provenientes del fin de contratos de financiación con fórmulas de venta tradicionales, a través de llamadas telefónicas a clientes o subcontratando con empresas especializadas de venta directa. Sin embargo, esta nueva aventura supone un paso más hacia la innovación, una nueva forma de abordar el mercado y de acercarse todavía más al cliente, el foco de su estrategia desde su creación. "Gracias a la nueva plataforma, DLL mantiene el control del stock, puede digitalizar todos los pasos del proceso,

EL FUNCIONAMIENTO ES MUY SENCILLO. LOS COMPRADORES PUJAN ENTRE SÍ PARA GANAR UN ACTIVO A TRAVÉS DE UN PROCESO DE LICITACIÓN ABIERTO. LO HACEN PRESENTANDO OFERTAS COMPETITIVAS PARA SUPERAR A LOS DEMÁS COMPRADORES.



EL RESULTADO NO HA PODIDO SER MEJOR, UNA PLATAFORMA ONLINE QUE PERMITE PUJAR POR ACTIVOS EN CUALQUIER MOMENTO 24 HORAS 7 DÍAS, DE MANERA SENCILLA A TRAVÉS DE UN SIMPLE FORMULARIO.

mejorar la calidad del servicio y la experiencia de cliente, nuestra razón de ser", comenta Fabio Orlandi, responsable del lanzamiento en el Sur de Europa.

El funcionamiento es muy sencillo. Los compradores pujan entre sí para ganar un activo a través de un proceso de licitación abierto. Lo hacen presentando ofertas competitivas para superar a los demás compradores. De momento, se puede pujar por activos relacionados con el mundo de la construcción, como excavadoras, palas cargadoras, etc. de las marcas más prestigiosas del mercado, aunque la idea es ir ampliando a nuevos sectores y activos en los próximos meses. La ampliación en el número y variedad de activos irá acompañada en la implantación de la plataforma en otros mercados. De momento, Benelux, Alemania, España, Reino Unido e Italia, son mercados donde ya está en marcha la plataforma.

Uno de los atractivos de la plataforma es que cuenta con una buena oferta de activos provenientes de los contratos de financiación, no solo los que están disponibles en España, sino una selección mucho más amplia de activos que aunque estén físicamente en otros mercados, pueden ser trasladados y entregados con rapidez en España, ocupándose DLL de esta parte logística.

Para llevar a cabo el lanzamiento de la plataforma, la compañía ha invertido grandes recursos en tecnología e innovación y ha trabajado estrechamente con un socio tecnológico a la altura del proyecto. El resultado no ha podido ser mejor, ya está en el mercado una plataforma online que permite pujar por activos en cualquier momento 24 horas 7 días, de manera sencilla a través de un simple formulario. Una plataforma que es sin duda la respuesta perfecta para los clientes de la compañía en términos de eficiencia, transparencia y compromiso comercial integral de la red de concesionarios. La solución también ofrecerá:
No más trabajo manual en la gestión de las ofertas entrantes, no más riesgos en el suministro de información parcial sobre los activos, y no más límites en la gestión de ofertas simultáneas.

DLL es una compañía global de soluciones financieras que opera en más de 25 países y que cuenta con más de 30 mil millones de euros en activos. Fundada en 1969 y con sede en Eindhoven (Países Bajos), la empresa ofrece soluciones de financiación para activos en diversos sectores: agricultura, alimentación, salud, tecnología, construcción, transporte, industria, reprografía y tecnología. Desde su creación su apuesta ha sido clara centrarse en el cliente y convertirse en un socio de referencia para acompañarle y ayudarle en el crecimiento de su negocio. DLL ofrece soluciones sostenibles durante todo el ciclo de vida de los activos, incluyendo la financiación minorista, comercial y de equipos usados.

Marchetti Autogru S.p.A.

Mov.- ¿Cómo ha ido este año para vosotros en cuanto a entregas?
Muy positivo, sobre todo para el mercado italiano que se beneficia del incentivo gubernamental conocido como "Industria 4.0".

Mov.- ¿Qué novedades habéis presentado que os gustaría destacar?
Acabamos de presentar una grúa totalmente eléctrica, compacta y potente, de 25 toneladas de capacidad, el modelo CW25.35.

Este modelo se presentó en octubre en la feria de GIS. Es una grúa totalmente en versión eléctrica.

Sus baterías de iones de litio proporcionan 90 kWh de potencia, que es suficiente para proporcionar ocho horas de trabajo autónomo. El motor electrico tiene una potencia máxima de 110 kW y tiene un cargador a bordo de 22 kW.

Es la elección perfecta para clientes que necesitan trabajar en centros urbanos, túneles y espacios confinados donde las cero emisiones son un punto ganador.

Es para todos los mercados, pero seguramente será apreciado inmediatamente en países donde existen fuertes incentivos para las máquinas eléctricas/0 emisiones.

Mov.- Siempre que acaba el año, llega la duda de cómo irá el siguiente, ¿qué tal se presenta el año para vosotros? ¿cómo veis el mercado en 2024?

Esperamos que el mercado interno (italiano) se mantenga estable o se debilite ligeramente debido al efecto de los incentivos, todavía vigentes pero en un porcentaje reducido.

También esperamos que los volúmenes de exportación aumenten gracias a nuestros productos recién lanzados.

Mov.- ¿Habéis reforzado este año el servicio técnico y la parte de repuestos?
Hemos contratado nuevo personal en oficina técnica y asistencia postventa. También colaboramos con estudios de diseño externos y con la Universidad de Bolonia.

Mov.- ¿Nos adelantaríais algo de lo que viene en un futuro en grúas?¿En que estáis trabajando?
El futuro se está volviendo eléctrico y estamos listos para avanzar en esa dirección. Los próximos años llegarán nuevos productos mirando siempre hacia la electrificación y las 0 emisiones.

Entrevista TSME

JOAN MÉRIDA

Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros en cuanto a trabajo?
En líneas generales ha sido un buen año. El primer trimestre empezó moderado debido a la incertidumbre general en toda la economía, pero con el transcurso de los meses el resultado ha ido mejorando lentamente, pero de forma sostenida.

Mov.- ¿Habéis adquirido alguna grúa? Si es así, ¿nos puedes decir que equipos habéis incorporado al parque este año?
En nuestro proceso continuo de renovación y ampliación de la flota hemos incorporado equipos nuevos en el segmento camión grúa, mucho más versátiles y con que cuentan con la última tecnología del mercado. Además, y a raíz de nuestro plan estratégico, hemos abierto una nueva línea de negocio en un segmento hasta ahora bastante desconocido, el de las grúas torre móviles, lo que nos permiten dar un servicio de altas prestaciones a clientes que demandan soluciones más complejas, tanto a nivel técnico como operativo.

Mov.- ¿Habéis podido repercutir la subida de precios que ha sufrido todo el sector en vuestras tarifas?

No en los términos que serían necesarios, si bien es cierto que incrementamos precios con el cambio de año, no hemos repercutido completamente en las tarifas el aumento de los costes que hemos sufrido debido a la inflación. Nuestro sector padece una situación que es anómala comparada con la de otros países de Europa, y es que las tarifas están muy desfasadas desde hace años.

Mov.- ¿Qué tipo de grúa crees que es la que mejor se adapta a tus necesidades?
En nuestro caso, por el tipo de servicio que prestamos no podemos decir que hay una grúa mejor que otra, lo que sí estamos detectando es que el mercado demanda un tipo de máquinas más ágiles, versátiles, con más capacidad y menor coste. En un entorno en constante cambio, las necesidades de los clientes también se van transformando y nosotros vamos adaptando nuestra flota para poder dar las mejoras soluciones en cada caso.

Mov.- ¿Qué crees que deberían incluir las grúas en un futuro cercano?
En un contexto donde la conectividad entre personas y máquinas se está acelerando de forma imparable, los fabricantes de grúas deberían incluir mucha más tecnología y que

ésta fuera más accesible. Los equipos tendrían que poderse actualizar mucho más rápido y sus sistemas deberían estar diseñados para que los usuarios pudiéramos ser más eficientes, por ejemplo, en el uso de los datos a la hora de tomar decisiones. Aquí las marcas fabricantes deberían tener una especial atención y dejar de focalizarse solo en la venta, deberían abrirse y trabajar codo con codo con los que utilizamos los equipos a diario.

Mov.- ¿Habéis realizado algún cambio a nivel empresarial este año en la empresa para estar preparados para el futuro? Ya sea a nivel digital, estratégico, etc.
Desde hace dos años estamos en un proceso de cambio estratégico, en el que una de las piezas fundamentales es un plan de transformación en nuestra forma de relacionarnos con los clientes y que va más allá de la famosa digitalización. Estamos incorporando herramientas y sistemas, cambiando procesos y formando a nuestro equipo, para poder situar el cliente en el centro, y no es un tópico. Todo ello nos va permitir, entre otros aspectos, contar con procesos totalmente automatizados, reducir los tiempos de gestión y de contratación de los servicios, información al cliente a tiempo real, detectar incidencias en las operaciones o tener la flota siempre en máximo rendimiento.

Mov.- ¿En qué crees que deben mejorar las casas de grúas para daros mejor servicio?
Como cliente creo que sería un punto de mejora necesario que las marcas se abrieran a un diálogo más profundo y continuo, más allá de la actual relación cliente/proveedor. A partir de ahí, hay mucho camino por recorrer, mejora del servicio Post venta, tanto en tiempo de planificación como en el de reparación, reducción de los tiempos de entrega de recambios, mejores descuentos, etc.

Mov.- ¿Cómo ves el mercado para el año que viene?
Es difícil pronosticar el próximo año. La tendencia es de crecimiento, aunque muy progresivo y lento debido a varios factores, como la falta de operarios, el fuerte incremento de costes, el tipo de interés y el panorama político actual. En líneas generales, creemos que será positivo.

Entrevista Grúas y Transportes Salvador

JOAN GARCÍA CODINA, GERENCIA

Mov.- ¿Cómo ha ido el año para vosotros en cuanto a trabajo?
Ha sido un buen año respecto a trabajo. El volumen de horas facturadas ha subido respecto al año pasado (que ya en sí, no fue un mal año). Este año en general hemos tenido una ocupación cercana al 95%. Si hubiéramos dispuesto de más maquinaria y sobre todo de más personal, habríamos tenido ocupación para éstos.

Mov.- ¿Habéis adquirido alguna grúa? Si es así, ¿nos puedes decir que equipos habéis incorporado al parque este año?
Este año hemos adquirido un camión grúa con una Palfinger PK110000, un camión grúa con una Fassi F315 y una grúa móvil torre Spierings AT6

Mov.- ¿Habéis podido repercutir la subida de precios que ha sufrido todo el sector en vuestras tarifas?
No lo suficiente. Nosotros hemos incrementado nuestros precios alrededor de entre el 5 y el 7%, muy por debajo del incremento de la maquinaria.

Mov.- ¿Qué tipo de grúa crees que es la que mejor se adapta a tus necesidades?
Por el tipo de trabajos que efectuamos habitualmente, las grúas con gran alcance se adaptan mejor a nuestro perfil de empresa. Priorizamos la longitud a la capacidad de carga.

Mov.- ¿Qué crees que deberían incluir las grúas en un futuro cercano?
Creo que la tendencia a la emisión de gases 0 es el camino a recorrer.

Mov.- ¿Habéis realizado algún cambio a nivel empresarial este año en la empresa para estar preparados para el futuro? Ya sea a nivel digital, estratégico, etc.
Seguimos evolucionando el ERP con la intención de automatizar y digitalizar al máximo nuestros procesos.

Mov.- ¿En qué crees que deben mejorar las casas de grúas para daros mejor servicio?
Igual que nosotros, este año han ido desbordados. Para dar mejor servicio deberían poder aumentar su capacidad.

Mov.- ¿Cómo ves el mercado para este año?
A pesar de los nubarrones que nos anuncian desde Europa, creo que el 2024 también será un buen año para el sector. Ya sea por la falta de conductores o por el coste de la maquinaria, no nos hemos sobredimensionado, y eso hará que no haya un exceso de oferta en el sector. Además, los proyectos ya iniciados seguirán su curso.

IPAF.org

La autoridad mundial en plataformas de trabajo en altura

Formación disponible en más de 10 idiomas.
Módulo de eLearning ya disponible.

IPAF, a través de sus centros de formación homologados, forma a más de 150.000 operadores cada año en el uso seguro y eficaz de las plataformas aéreas.

La tarjeta PAL de IPAF es la prueba de que ha cumplido con los requisitos legales en términos de formación, además de ser reconocida a nivel mundial como una capacitación de alta calidad y avalada por la mayoría de los fabricantes.

Encuentre su centro de formación más cercano en
www.ipaf.org/es

El programa de formación de IPAF está Certificado por TüV Según la ISO 18878. Formacion certificada conforme a la UNE 58923.

Grúas y Bombeos Campos, S.L.

La grúa Palfinger PK 58.002 TEC 7 es la elegida por Grúas y Bombeos Campos, S.L.

La grúa PALFINGER PK 58.002 TEC 7, se ha convertido en la preferida para las empresas más importantes del sector. Por ello, todas apuestan al caballo ganador.

Nada mejor que empezar el año entregando las mejores grúas a los mejores.

Esta vez, Palfinger Ibérica ha entregado esta solución llave en mano (TKS) a Grúas y Bombeos Campos, S.L. en Talavera, empresa familiar dedicada al sector de las maquinarias de elevación y del transporte desde 1990 en Talavera de la Reina.

El montaje y carrozado de este conjunto, se ha realizado gracias al gran trabajo de su personal de técnicos especializados PALFINGER de su Centro de Montaje de Madrid.

El principal objetivo por el que sus clientes eligen la PK 58.002 TEC 7 es para ser usada en trabajos de elevación de hasta 55.5mt, sistema de doble biela en brazo articulado e inclinación 15º por encima de la horizontal, alcance 7.7m con doble prolonga hidráulica (A), giro continuo con 1 motor reductor, R3X con dos gatos de apoyo extensibles hidráulicos hasta 8.6m con platos oscilantes 10º.

DESARROLLOS INNOVADORES

Gracias a las nuevas funciones denominadas MEXT, TOOL y WEIGH, la PK 58.002 TEC 7 presenta una gama de opciones innovadoras adicionales.

MEXT: Monitorizar una o dos extensiones mecánicas mediante sensores y, como resultado, integrarse en el sistema de protección de sobrecarga.

TOOL: Permite que varios dispositivos adicionales, que están conectados a través del adaptador multifuncional (MFA), se incluyan en el cálculo del límite de estabilidad.

WEIGH: Permite a los operadores de grúa pesar la carga directamente con la grúa, como en una báscula, obteniendo así una visión general de las posiciones a las que se puede llegar.

Este equipo está montado sobre un camión RENAULT K R8X4 MEDIUM 13L E6.

Además, viene equipada con los siguientes sistemas de asistencia PALFINGER que, la convierte en una excelente herramienta de trabajo para los retos más exigentes:

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

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

POWER LINK PLUS: El brazo articulado extensible de 15 grados, desarrollado especialmente por PALFINGER, se destaca por su extraordinaria geometría de movimientos. Incluso cuando se utilice en lugares con poco espacio, sigue siendo posible realizar los trabajos más difíciles.

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

PALFINGER IBÉRICA agradece a Grúas y Bombeos Campos, S.L., la confianza depositada en su marca y compartimos algunas imágenes del momento de la entrega y de los primeros trabajos de esta grúa. ¡Larga vida a esta gran máquina!

ESE ERRE

Conectar.
Conocer.
Conseguir.

Millones de piezas de recambios para todo tipo de equipos de manutención.

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

www.sr2002.com

Cero emisiones

LoxamHune alcanza las cero emisiones y completa su sello medioambiental

- El Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico certifica que la empresa calcula, reduce y compensa su huella de carbono
- Ha compensado el 100% de emisiones 1+2 en dos proyectos de España y Brasil
- Sus emisiones han disminuido un 14% en el trienio 2020-22

LoxamHune ha logrado completar su sello medioambiental, otorgado por el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico. Esta distinción la consolida como única empresa de su sector que calcula, reduce y, además, compensa su huella de carbono en sus actividades de alquiler de maquinaria.

La compañía ha compensado el 100% de las emisiones de los alcances 1+2 en dos proyectos: uno en España, por un volumen de unas 194 toneladas de CO2, con la restauración forestal realizada tras el gran incendio de Ávila en 2019; y otro en Brasil (proyecto Naciones Unidas), por 1.100 toneladas, consistente en la generación de electricidad con cero emisiones de carbono mediante energía hidroeléctrica.

Además, LoxamHune redujo la intensidad de sus emisiones un 14% en el trienio 2020-2022 respecto a 2019-2021 en todos los alcances (1, 2 y 3).

Las emisiones de Alcance 1 o directas son las provenientes de la combustión en calderas, hornos, vehículos, etc., propiedad de o controladas por la entidad. Las de Alcance 2 son emisiones indirectas asociadas a la generación de electricidad adquirida y consumida, mientras que Alcance 3 incluye las emisiones provenientes del transporte y distribución de bienes aguas abajo, desplazamientos in itinere, viajes de negocios, compra de bienes, disposición de residuos y del uso de productos de la organización.

Esta certificación culmina el reconocimiento oficial que LoxamHune recibe desde hace tres años por sus avances en la reducción de emisiones contaminantes, lo que demuestra en su actividad diaria y con la utilización de equipos más ecológicos.

Luis Ángel Salas, CEO de LoxamHune, recuerda que “desde 2019 medimos y com-

EL MINISTERIO PARA LA TRANSICIÓN ECOLÓGICA Y EL RETO DEMOGRÁFICO CERTIFICA QUE LA EMPRESA CALCULA, REDUCE Y COMPENSA SU HUELLA DE CARBONO

HA COMPENSADO EL 100% DE EMISIONES 1+2 EN DOS PROYECTOS DE ESPAÑA Y BRASIL

pensamos nuestra huella de carbono, participando en proyectos internacionales avalados por la ONU para la reducción de gases de efecto invernadero. Tenemos el firme compromiso de seguir disminuyendo nuestro impacto en el entorno año tras año".

PRIMERA EMPRESA CLIMA NEUTRO DE SU SECTOR

En 2021, LoxamHune se convirtió en la primera empresa española del sector de alquiler de maquinaria en medir su huella de carbono y en inscribirla en el Registro del Ministerio. Al mismo tiempo, AENOR validó ese esfuerzo con la certificación ISO 14064 (Gases de Efecto Invernadero) de verificación del cálculo de la huella de carbono.

Con el objetivo de reducir y compensar sus emisiones, la empresa está incrementando la adquisición de máquinas eléctricas, el mantenimiento remoto de las máquinas para evitar desplazamientos innecesarios o la valorización de más del 80% de los residuos para su reutilización.

La empresa seguirá reduciendo las emisiones directas a través de la sensibilización del personal sobre una conducción eficiente de los vehículos, y apostando por vehículos con bajas emisiones de carbono (eléctricos, híbridos, GLP, etc.) mediante acuerdos con las empresas de renting o concesionarios.

SUS EMISIONES HAN DISMINUIDO UN 14% EN EL TRIENIO 2020-22

En cuanto a las emisiones indirectas, ha emprendido medidas para el ahorro energético, como el uso de luminarias de bajo consumo o la compra de maquinaria más eficiente. También fomenta prácticas sostenibles como teletrabajo, reuniones online y digitalización de los procesos (objetivo de "0 papel"), así como eligiendo proveedores también comprometidos con el medio ambiente.

Altitop (Vertimac) con la sostenibilidad ecológica, ¡100% verdes!

ALTITOP, la empresa de alquiler de Plataformas Elevadoras de VERTIMAC en Bélgica, Luxemburgo y Francia, comienza 2024 pensando en la sostenibilidad del planeta, y es por ello que toda su red comercial y de servicios ya disponen de sus nuevos vehículos totalmente eléctricos de la marca TESLA.

"Es un pequeño paso, pero es el comienzo a la concientización de que todos podemos aportar algo en la lucha con el cambio climático", comenta Arturo Maldonado, Responsable para España y Sudamérica.

THE CRANE CLUB

VENTA D

PIDE PRESUPUESTO

LIEBHERR LTM 1060/2
PRECIO: 165.000 €
23.000 HORAS / 120.000 KM
AÑO 2001

LIEBHERR LTM 1250-6.1
PRECIO: 750.000 €
16.500 HORAS / 65.000 KM
AÑO 2006

LIEBHERR LTM 1040
PRECIO: 250.000 €
9.130 HORAS / 77.000 KM
AÑO 2014

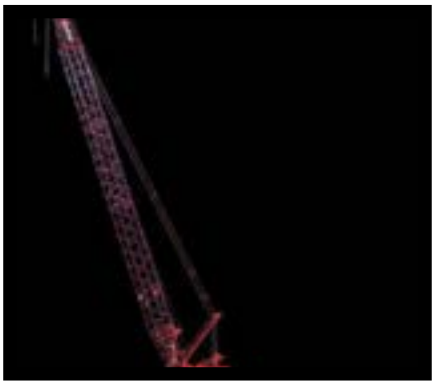
LIEBHERR LTM 1050
PRECIO: 270.000 €
8.470 HORAS / 48.000 KM
AÑO 2013

LIEBHERR LTM 1090
PRECIO: 330.000 €
23.000 HORAS / 74.000 KM
AÑO 2005

LIEBHERR LTM 1100-2
PRECIO: 225.000 €
22.000 HORAS / 119.000 KM
AÑO 2001

LIEBHERR LTM 1160
PRECIO: 460.000 €
10.600 HORAS / 58.000 KM
AÑO 2007

LIEBHERR LTM 1500-8.1
PRECIO: 2.490.000 €
1.334 HORAS / 29.989 KM
AÑO 2015



MANITOWOC 14000
PRECIO: 600.000 €
AÑO 2008

E GRÚAS

ceo@thecraneclub.com

THE CRANE CLUB

TADANO FAUN ATF 80-4
PRECIO: 225.000 €
13.500 HORAS / 100.000 KM
AÑO 2002

TADANO FAUN ATF 160 G-5
PRECIO: 420.000 €
115.000 KM
AÑO 2005

TEREX AC40/2L
PRECIO: 225.000 €
4.625 HORAS / 58.924 KM
AÑO 2014

TEREX DEMAG AC 500
PRECIO: 3.520.000 €
2.000 HORAS
AÑO 2020

TEREX DEMAG CC 2800
PRECIO: 1.550.000 €
2.368 HORAS
AÑO 2005

TEREX DEMAG CC 2800-1
PRECIO: 1.750.000 €
19.000 HORAS
AÑO 2006

TEREX DEMAG CC 2800
PRECIO: 1.950.000 €
12.999 HORAS
AÑO 2009

TEREX DEMAG CC 2800-1
PRECIO: 2.950.000 €
5.375 HORAS
AÑO 2012

TEREX DEMAG CC 2800
PRECIO: 2.550.000 €
AÑO 2014

Podéis ver la entrevista aquí:

MAC Avatar entrevista a Sara Lima, la ganadora del concurso de futuros profesionales

Como sabéis en Movicarga contamos con un avatar, y nuestro avatar, Mac Avatar, le ha realizado una entrevista a Sara Lima, la ganadora del concurso de futuros profesionales organizada por AFUPRO, con la colaboración de la Alianza ELEVA (ANAPAT, AECE, ANMOPYC, ANAGRUAL y FANAGRUMAC, y colaboración de IPAF), y la feria de Smopyc.

Os contamos un poco de Sara, ella tiene 25 años, es de un pueblo de Málaga que se llama Alozaina y está estudiando electromecánica de maquinaria en el I.E.S. en la Rosaleda en Málaga.

Si algo puedo destacar de Sara es, aparte de su dulzura natural y esa sonrisa eterna que la acompaña siempre, es que adora lo que está estudiando, disfruta mucho aprendiendo y sabe que una vez se ponga a trabajar, su camino de aprendizaje seguirá avanzando.

Su sueño es trabajar en una empresa del sector y en un futuro dedicarse a enseñar Formación Profesional a los chavales que como ella eligieron este camino.

Os animamos a ver el video y conocer a Sara un poco más.

Si queréis que Sara os mande su CV o cualquiera de los chavales que estuvieron en la competición en Smopyc os lo mande, sólo tenéis que escribir un mail a macavatar a ***macavatar@movicarga.com*** y ella os los hará llegar.

Os recordamos que en la competición de AFUPRO en SMOPYC participaron 12 chavales, de 7 Comunidades Autónomas.

ALQUILER de MAQUINARIA

KYO rent

www.kyorent.es

EL PARQUE DE MAQUINARIA MÁS NUEVO DE EUROPA

KYO rent

91 354 71 71

Parque Empresarial San Fernando
C/ Sierra de Guadarrama, 2 bis
28830 San Fernando de Henares
(Madrid)

administracionmadrid@kyorent.es

Eventos de ELEVA 2024: apúntalos en la agenda

El 2024 llega repleto de eventos y más vale que los apuntemos en la agenda porque son importantes:

Comienza el año en **febrero** con IPAF ELEVANDO y su PDS para instructores. Como sabéis, IPAF ha firmado un acuerdo de colaboración con la Alianza ELEVA, así que sus eventos los incluimos en la agenda. El 15 y 16 de febrero en Sevilla.
https://web.ipaf.org/cn/ay7rl/elevando-es

En **marzo** los premios IAPA en Copenhague, Dinamarca.

En **abril**, justo un día después de que empiece Intermat, hay que trasladarse a Sevilla, donde AECE celebra su Asamblea General, los días 25 y 26 de abril. Más info en ***https://aececarretillas.es***

Mayo nos vamos a Palma de Mallorca, gran sitio para una Asamblea, esta vez la de ANAGRUAL, donde las empresas de grúas se reunirán del 2 al 5 de mayo. Más info en ***https://anagrual.es***

Junio es el turno de ANAPAT en Barcelona. Los alquiladores de plataformas se darán cita el 5 y 6 de junio. Más info en ***https://anapat.es***

ANMOPYC y su Asamblea General es como siempre en Zaragoza el 4 de **julio**. Fabricantes, alquiladores y empresas del sector se darán cita en la capital aragonesa. Más info en ***https://www.anmopyc.es/es***

En **Septiembre** como siempre los PREMIOS MOVICARGA. Estamos ultimando fechas y sitio, lo más seguro que sea el 26 de septiembre, pero estamos en ello, os iremos informando. Más info en ***www.movicarga.com***

En **Octubre** es la Asamblea General de CECE en Madrid. Ya sabéis que CECE es el Comité Europeo de Maquinaria de Construcción, en la que José Antonio Nieto, de Putzmeister Ibérica y miembro de ANMOPYC, acaba de estrenar Presidencia. ANMOPYC y por lo tanto ELEVA, están muy involucrados y estarán encantados de contar con vuestra presencia. Será un gran evento del que ya os iremos adelantado novedades en cuanto las haya. Más info en ***https://www.cece.eu***

Nos queda además cerrar fechas para el padel de Movicarga, que muchos de vosotros ya estáis preguntando, pero es que hay un par de eventos por ahí pendientes y nos queda rematar fecha.

¡¡¡Un añito lleno de eventos con la Alianza ELEVA!!!

EVENTOS ELEVA 2024

eleva

ANAGRUAL anapat aece

ANMOPYC fanagrumac

Socio Colaborador: IPAF

IPAF	15 Y 16 FEBRERO - SEVILLA
aece	25 Y 26 ABRIL - SEVILLA
ANAGRUAL	2 - 5 MAYO - MALLORCA
anapat	5 Y 6 JUNIO - BARCELONA
ANMOPYC	4 JULIO - ZARAGOZA
50 movicarga 1973 | 2023	SEPTIEMBRE - MADRID
CECE COMMITTEE FOR EUROPEAN CONSTRUCTION EQUIPMENT	23-25 OCTUBRE - MADRID

www.alianzaeleva.com

Lista de finalistas de los premios de los IAPA 2024

Ya se conoce la lista de finalistas de los Premios Internacionales de Acceso Motorizado 2024 (IAPA).

La edición 2024 de los IAPA, que tendrá lugar el 14 de marzo en Copenhague, Dinamarca, el mismo día que la Cumbre IPAF, promete mostrar el compromiso del sector con la seguridad, la sostenibilidad y la innovación.

Este año ha habido una respuesta excepcional, con 130 candidaturas recibidas en 13 categorías de premios. Un jurado de cinco expertos del sector con una larga trayectoria decidió la lista de finalistas en una reunión celebrada la semana pasada.

La lista de finalistas de los Premios IAPA 2024 es:

EMPRESA DE ALQUILER DEL AÑO
AFI Rentals, Reino Unido
Dayim Equipment Rentals, Arabia Saudí
Kiloutou, Francia
Mills, Brasil

CONTRIBUCIÓN AL TRABAJO SEGURO EN ALTURA
Electroelsa - Dispositivo de paracaídas
Gravity Joe - Equilibrador neumático
Haulotte - Fastn
Sunbelt Rentals - Proyectos e iniciativas

PREMIO A LA SOSTENIBILIDAD
CTE - MP 20 Ev
Dingli - Fábrica del futuro
Niftylift - Hidrógeno-Eléctrico (H2E)
Trackunit - Informe de emisiones

PREMIO AL DESARROLLO DIGITAL
Cramo - Pool de equipos
JCB - LiveLink
Kiloutou - YOUSE
Transgrua - Comprobación de equipos QR/ NFC

IGUALDAD, DIVERSIDAD E INCLUSIÓN (EDI)
Dayim Equipment Rentals
Dinolift
Mills
Terex

PREMIO IAPA A LA TECNOLOGÍA INNOVADORA
Dingli - BT44ERT
France Elevateur - Montacargas de línea viva
Trackunit - Sistema de gestión de accesos
Trojan Battery Company - Baterías AES
Categorías exclusivas para afiliados a IPAF

CENTRO DE FORMACIÓN IPAF DEL AÑO
HSS Training
Mills
Nationwide Platforms
Speedy Services

INSTRUCTOR DE FORMACIÓN IPAF DEL AÑO
Brian Sneddon - Nationwide Platforms
José Ramón Etxebarria Urrutia - Plataformas Daryat
Peter Hazell - AFI
Wagner Silva dos Santos de Andrade - Mills

CATEGORÍAS DEL PRODUCTO DEL AÑO

PMTP/ELEVADORES DE MATERIALES
Alimak - Vectio 650
Electroelsa - ELSA P46
Maber - Polipasto de Eje Elevador

ELEVADORES DE TIJERA Y MÁSTILES VERTICALES
Almacrawler - Bibi 1090 Primo
Dingli - JCPT1612PA
Faraone - Elevah 6
Platform Basket - Heron 10

BRAZO AUTOPROPULSADO
Dingli - BT44ERT
Niftylift - HR15 H2E
Palazzani - TTZJ 58
Platform Basket - Spider 54
Teupen - LEO27GTplus

PLATAFORMA MONTADA EN VEHÍCULO/REMOLQUE
Palfinger - P 280 CK Edrive
Ruthmann - Steiger T 1000 HF
Socage - forSte 16A Speed
Versalift Dinamarca - V-200

PREMIO IPAF/AI A LA TRAYECTORIA PROFESIONAL
Se anunciará en la ceremonia.

Al comentar los próximos eventos, Peter Douglas, director general y consejero delegado de IPAF, añadió: “La Cumbre IPAF y los IAPA son fundamentales para impulsar los avances del sector, y estamos deseando aprovechar el éxito de Berlín 2023.

“Es una plataforma única y hemos recibido una magnífica serie de candidaturas en las distintas categorías. Estoy impaciente por asistir al evento de Copenhague y dar la bienvenida a colegas de todo el sector de las plataformas aéreas”.

Envíe un correo electrónico a events@ipaf.org para solicitar sus entradas gratuitas para la Cumbre.

Os recordamos que antes de los IAPA tenemos IPAF ELEVANDO en Sevilla el 15 y 16 de febrero!

¡El Ejército Italiano elige Easy Lift!

En el mes de diciembre, Easy Lift ha entregado al Ejército Italiano 20 plataformas sobre orugas, modelo R180 y una plataforma sobre orugas, modelo R130.

Los 20 R180 se han personalizado para satisfacer mejor las necesidades de trabajo en altura del Ejército. Respecto a la versión estándar, entre los cambios estructurales encontramos la rotación de la torreta en 360°, el mando a distancia Scanreco con una interfaz simplificada que muestra información sobre el uso y los parámetros de seguridad y un dispositivo antiaplastamiento que consta de 2 radares montados debajo de la canasta.

En cuanto al motor, el Ejército eligió el motor diésel, pero también en este caso se trató de una personalización, ya que se instaló un motor Hatz electrónico.

Las máquinas también estaban equipadas con accesorios opcionales como la luz de trabajo, el inclinómetro y, obviamente, la pintura especial verde militar.

La R130, en cambio, es una máquina de serie con motor diésel y accesorios opcionales como mando a distancia y autonivelación de los estabilizadores, siempre pintada en el icónico verde militar.

Próximamente se organizarán cursos de formación para los operadores del Ejército que utilizarán las máquinas y necesitarán recibir instrucciones sobre cómo utilizarlas de forma fácil y segura.

Easy Lift es proveedor oficial de la alianza militar intergubernamental OTAN y del MePA, el Mercado Electrónico de la Administración Pública Italiana, un lugar virtual para compras online.

Los recientes suministros confirman la confianza de las Fuerzas Armadas Italianas (no sólo el Ejército sino también la Armada Marina) en Easy Lift y sus plataformas sobre orugas.

De hecho, la primera venta se remonta a hace 2 años, cuando se entregó una R130 al Arsenal de Taranto, mientras que en mayo se entregó una plataforma sobre orugas RA26 al Comando de la Estación Naval en Augusta, Sicilia.

Investindustrial adquiere el Grupo Fassi

Investindustrial, uno de los mayores fondos de capital de riesgo de Europa, se ha adjudicado la venta del Grupo Fassi, un grupo con sede en Bérgamo, dirigido por la familia del mismo nombre y liderado por el consejero delegado Giovanni Fassi, que es uno de los principales fabricantes mundiales de tecnologías y sistemas de elevación, silvicultura y reciclaje.

LOS ASESORES

El asesor financiero CP Advisors, dirigido por Salvo Mazzotta (a la izquierda) y Marco Garro (en el centro) y coordinado en la operación por Giovanni Nucera (a la derecha), ha originado y gestionado el proceso de venta junto con la familia Fassi. El bufete de abogados Shearman & Sterling -con el equipo corporativo formado por Fabio Fauceglia, Leonardo Pinta, Eugenio Zupo, Giuseppe Fichera, Chiara Iannuzzi y Duccio Cangioli, y con el equipo financiero formado por Pasquale Bifulco y Alessandro Ciarmiello- actuó como asesor jurídico, KPMG prestó el servicio de diligencia debida financiera y fiscal con Bruno Nicolosi, Carlo Tosi y Massimo Agnello, Kearney con Andrea Marinoni y Riccardo Frittoli asistió al grupo en la diligencia debida comercial, Stantec con Giovanni Ranza prestó servicios de diligencia debida medioambiental y Andrea dè Mozzi y Marco Guerra de Studio PedersoliGattai asistieron en los aspectos fiscales de la transacción.

Investindustrial contó con la asistencia de PwC para la diligencia debida financiera con Francesco Giordano y Domenico Creanza, del equipo jurídico de PedersoliGattai en las personas de Alessandro Marena y Leo Belloni, y de BCG para la diligencia debida empresarial con Dario De Sanctis y Giovanni Zanalda.

LOS DATOS

El Grupo Fassi, fundado en Albino en 1965 por Franco Fassi, se dedica al suministro de tecnologías y sistemas de elevación (grúas hidráulicas para camiones con la empresa y marca histórica Fassi y la filial Jekko), sistemas para la industria forestal (con las empresas y marcas Cranab, Vimek y Slagkraft) y para la industria del reciclaje (con las empresas y marcas Cranab y Marrel).

El Grupo, dirigido por el CEO Giovanni Fassi, con una facturación prevista de unos 470 millones de euros, opera en más de 80 países con una red capilar de distribuidores exclusivos, y emplea a más de 1.600 empleados entre empresas de producción y sucursales de venta en 9 países: Italia, Francia, Alemania, Reino Unido, Suecia, Noruega, España, Portugal y Malasia. Las soluciones tecnológicas del Grupo ofrecen una amplia gama de productos con aplicaciones en diversos sectores y mercados, como la construcción, el ferrocarril, la silvicultura, la industria, la logística, la minería, la marina, el petróleo y el gas, el sector militar y el reciclaje.

Caracterizado desde siempre por una fuerte integración vertical, con cerca del 90% de los componentes producidos internamente, el Grupo presume de una presencia industrial global y opera con 18 fábricas, 11 de ellas en Italia, 2 en Francia, 4 en Suecia y 1 en Malasia, a las que se añaden los centros de producción de Forez - Bennes, la empresa francesa adquirida en agosto de 2023 que produce e instala volquetes desde hace más de 50 años.

El Grupo, que siempre ha privilegiado importantes inversiones en innovación y automatización, con el objetivo de que sus productos sean cada vez más innovadores, fiables y eficientes, ha invertido y completado el "Fassi Innovation Center", el nuevo polo tecnológico del Grupo de más de 11.500 metros cuadrados y +50 empleados entre ingenieros y técnicos, dedicado a actividades de investigación y desarrollo y al diseño de sistemas de alto contenido tecnológico y experimental.

La familia Fassi, tras evaluar el interés manifestado por varios grupos internacionales, ha elegido como socio a Investindustrial, el fondo de capital riesgo dirigido por Andrea Bonomi. El objetivo de la asociación, en la que la familia Fassi reinvertirá una participación minoritaria significativa y el CEO Giovanni Fassi conservará la plena gestión operativa del Grupo, es apoyar, con una visión industrial a largo plazo, un importante y ambicioso programa de crecimiento, integración y expansión tanto a través de líneas internas como mediante adquisiciones para reforzar la presencia, competitividad y cuota de mercado del Grupo en mercados, productos y sectores específicos.

De izquierda a derecha: Salvo Mazzotta, Marco Garro y Giovanni Nucera

PLATAFORMAS ELEVADORAS SEMINUEVAS

HAULOTTE COMPACT 12DX
2022 | 12M
29.950€

GENIE GS3369RT
2017 | 12M | 827H
24.950€

MANITOU 120SC-2
2013 | 12M | 1578H
16.950€

LGMG SR1218D
2022 | 14M
31.900€

MANITOU 120AETJ
2022 | 12M
32.950€

LGMG A14JE
2022 | 16M
29.950€

HAULOTTE HA16SPX
2011 | 16M | 3531h
22.950€

HAULOTTE HA16RTJ
2023 | 16M
42.950€

MANITOU 200ATJ
2022 | 20M
69.950€

Manain

comercial@manain.com | 638 570 139 | www.manain.com

Nuevo Consejo de IPAF en España con nuevo director y subdirector

IPAF comienza el año estrenando nuevo director de consejo, José María Sevilla, y nuevo subdirector, Alberto Miñarro.

Antes de acabar el 2023, se celebró una nueva reunión del consejo de IPAF y se estrena nuevo Consejo de IPAF con 11 miembros:
- José Ramón Etxebarria (Plataformas Daryat)
- Juan Blas Betancor (Elevaciones Archipiélago)
- Bernardo Gómez (Maxber)
- Alberto Miñarro (Riwal)
- José María Sevilla (LoxamHune)
- Enrique García (Ahern)
- Stefano Sorbini (JLG)
- David Gómez (Genie)
- Pablo Santiago (Escuela Europea de Maquinaria)
- Javier Cerezo (Jana Top Training)
- Macarena García (Movicarga)

Nuevo director de consejo, José María Sevilla, y nuevo subdirector, Alberto Miñarro

Está formado por 5 alquiladores, 3 fabricantes, dos centros de formación y la revista Movicarga.

Como nuevos miembros, Bernardo Gómez de Maxber y Javier Cerezo de Jana Top Training.

Este año ha habido nuevas altas:
- ALBA MACREL GROUP SL
- MANITOU TC
- LUNARENT TC
- FARAONE
- ANZEVE (GRAVITY JOE)

En España hay 33 centros de formación y activos hay 28.

Llevan 2386 tarjetas PAL emitidas hasta ahora este año, una mejora comparado con el año pasado.

El nuevo Comité se centrará en que IPAF esté más cerca de los Centros de Formación, que se amplíe la implicación de las grandes empresas para que apuesten por la formación IPAF y que esté cada día más presente en la formación.

IPAF celebra su evento anual IPAF ELEVANDO España y el PDS para sus Instructores, que será el siguiente punto de encuentro de todos los miembros de IPAF y nuevas empresas que quieran pasar a formar parte de la comunidad IPAF.

Os recordamos que se celebrará los días 15 y 16 de Febrero de 2024 el AC Hotel Sevilla Forum by MarriottSevilla.

El Seminario de Desarrollo profesional para Instructores se celebrará el 16 de Febrero y contará con interesantes e instructivas conferencias, además de talleres prácticos.

Para más información e inscripciones, podéis visitar la página web del evento, la cual se irá actualizando con nuevos datos.

SITIO WEB DEL EVENTO: ***https://web.ipaf.org/cn/ay7rl/elevando-es***

ANAGRUAL cambia su domicilio social

A partir del 1 de enero de 2024, tanto el domicilio social y como la oficina de atención al socio, reuniones y su sede, se encontrarán ubicadas en la siguiente dirección:
Paseo de la Castellana, 179 - escalera B piso 7ºB2. 28046 Madrid.

Desde ANAGRUAL piden procedan a remitir toda la correspondencia y cualquier comunicación a la nueva dirección.

SE BUSCAN PATROCINADORES

RESERVA YA!!!

2,3,4 y 5 de Mayo

info@anagrual.es

ANAGRUAL

Agrupación Empresarial Nacional de Alquiladores de Grúas de Servicio Público

PALMA DE MALLORCA

PATROCINIO PREMIUM

ORO | PLATA | BRONCE

www.anagrual.es

info@anagrual.es

¿Qué KPIs debería medir una empresa de alquiler de maquinaria?

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON NUEVAS TECNOLOGÍAS

Una empresa de alquiler de maquinaria, especialmente aquella que ofrece una variedad de equipos como grúas, plataformas elevadoras y carretillas, puede beneficiarse de un conjunto específico de Key Performance Indicators (KPIs) para evaluar y mejorar su rendimiento. Además, la integración de nuevas tecnologías puede abrir oportunidades de negocio adicionales. Aquí hay algunos KPIs clave y oportunidades de negocio que una empresa de este tipo puede considerar:

KPIS PARA UNA EMPRESA DE ALQUILER DE MAQUINARIA

Tasa de Ocupación:
- Definición: Porcentaje de tiempo que la maquinaria está alquilada en comparación con el tiempo total disponible.
- Importancia: Mide la eficiencia en la utilización de los equipos.

Rotación de Inventario:
- Definición: Frecuencia con la que se alquilan y devuelven los equipos en un período específico.
- Importancia: Indica la eficacia en la gestión del inventario y la demanda del mercado.

Tiempo de Inactividad:
- Definición: Tiempo en el que la maquinaria está disponible pero no alquilada.
- Importancia: Evalúa la eficiencia operativa y la capacidad para satisfacer la demanda.

Tasa de Retención de Clientes:
- Definición: Porcentaje de clientes que continúan utilizando los servicios de la empresa.
- Importancia: Mide la satisfacción del cliente y la lealtad a largo plazo.

Rentabilidad por Cliente y Producto:
- Definición: Ganancias generadas por cliente y por tipo de maquinaria.
- Importancia: Ayuda a identificar segmentos rentables y oportunidades de mejora.

Mantenimiento Preventivo y Correctivo:
- Definición: Costos y tiempos asociados con el mantenimiento de equipos.
- Importancia: Evalúa la eficacia de los programas de mantenimiento y la disponibilidad de equipos.

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON NUEVAS TECNOLOGÍAS

Plataforma en Línea y Reservas Móviles:
Desarrollar una plataforma en línea para reservas y gestión de alquileres, facilitando a los clientes la realización de transacciones desde dispositivos móviles.

Telemetría y Monitoreo en Tiempo Real:
Integrar tecnologías de telemetría para monitorear el rendimiento en tiempo real, optimizar el mantenimiento y prevenir fallos.

Automatización de Procesos Internos:
Implementar sistemas automatizados para la gestión de inventario, facturación, y seguimiento de contratos para mejorar la eficiencia operativa.

Flota Eléctrica y Sostenibilidad:
Explorar la inclusión de equipos eléctricos en la flota para abordar preocupaciones ambientales y aprovechar las tendencias hacia la sostenibilidad.

Realidad Virtual (VR) para Capacitación:
Utilizar tecnología de realidad virtual para capacitar a los operadores de equipos, mejorando la seguridad y la eficiencia.

Análisis de Datos Predictivos:
Implementar análisis de datos predictivos para anticipar la demanda del mercado, optimizar la planificación de inventario y mejorar las estrategias de precios.

Al adoptar estas medidas, una empresa de alquiler de maquinaria puede mejorar su eficiencia operativa, atraer y retener clientes, y capitalizar las oportunidades emergentes en el mercado mediante la integración de nuevas tecnologías.

Nueva incorporación al equipo de DIRLiuGong España

Jesús Lata Regueiro se une al equipo para reforzar aún más si cabe la asistencia comercial en Galicia.

En DIRLiuGong España empiezan el 2024 con fuerza, firmemente comprometidos con el proyecto de implantación de marca a nivel nacional, ofreciendo un servicio rápido y de total calidad para todos sus clientes.

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 Rius i Ros 1, 3001400 Sant Andreu de la Barca, Barcelona.
+34 936 50 62 84 | info@grupoale.com | grupoale.com

ALE GROUP
soluciones de alturo

Nueva JMG - MC 45SB: No la llame pequeña

Aunque sus dimensiones son mucho más compactas que las de otros modelos similares del mercado actual, la nueva JMG - MC 45SB puede elevar hasta 4.500 kg y alcanzar una altura de 7,5 m. Todo menos pequeña.

Presentada en noviembre de 2022, la JMG - MC 45SB se incorpora a la gama de grúas eléctricas JMG para flanquear y sustituir progresivamente a la MC 45 S, de cuyas prestaciones se apropia sustancialmente, compactándola hasta un tamaño más similar al de una JMG - MC 32S (para ser precisos, la JMG - MC 45SB mide 2.390 x 930 x 1.595 mm). En resumen, la JMG - MC 45SB parece una máquina estrecha y muy corta, pero con una pluma larga que puede hacer frente a la elevación a grandes alturas.

El hecho de disponer de una máquina capaz de levantar 4.500 kg y alcanzar una altura de 7,5 m sin dejar de ocupar poco espacio permite utilizar esta grúa eléctrica en operaciones de elevación que son importantes pero que siguen estando limitadas por espacios reducidos tanto para el movimiento como para las maniobras. Pero, ¿cómo se ha conseguido esta combinación de rendimiento y compacidad? Se lo preguntamos a Matteo Montagna, Director del Departamento Técnico de JMG.

"La JMG - MC 45SB es una grúa con cuatro apoyos en el suelo: las dos ruedas delanteras se encargan de la tracción, mientras que para las ruedas traseras hemos adoptado el mismo sistema de dirección independiente que los modelos de mayor tamaño, como el carro grúa de la serie FL JMG - MC 250FL y la flamante serie de cabina pick&carry JMG - MC 650, que consiste principalmente en dos actuadores hidráulicos que accionan las ruedas de forma independiente y un sistema de control electrónico integrado que gestiona su alineación", explica Montagna. "Al tratarse de un sistema de dirección diseñado para máquinas de mayor tamaño, se diseñó desde el principio para que fuera muy robusto y lo más pequeño posible. Además, permite reposicionar los lastres, otro factor que aprovechamos para reducir el tamaño". Su adopción en el nuevo JMG - MC 45SB era, por tanto, un paso lógico. Al mismo tiempo

que se mejoraba el sistema de dirección, lo que permitió compactar las dimensiones del nuevo pick&carry radiocontrolado de la serie S, los ingenieros de JMG también llevaron a cabo otras mejoras, entre ellas una inherente a todos los componentes electrónicos e hidráulicos, con el consiguiente reposicionamiento y una revisión completa de la disposición de los compartimentos de la caja y de diversos componentes".

"A esto se añade la adopción de motores eléctricos sin escobillas con imanes permanentes tanto para la tracción como para la dirección: incluso en este caso, con la misma potencia y par entregados, se trata de componentes dimensionalmente más pequeños", prosigue Montagna.

La nueva JMG - MC 45SB, a pesar de sus dimensiones compactas, sigue siendo una máquina de 5.400 kg (incluidos 1.140 kg de lastre extraíble), un hecho que siempre hay que tener en cuenta cuando se trabaja en suelos y losas ligeros. Otra característica implementada en comparación con la JMG - MC 45S es la pluma, que ahora está equipada con un cabezal basculante en diferentes posiciones, similar a las máquinas de nivel superior. El carrete de manguera y el carrete de cable son eléctricos y están equipados con acopladores rápidos para agilizar el cambio del equipo terminal que, según la tradición de JMG, puede variar entre horquillas, pluma mecánica, pluma hidráulica, gancho y extensión mecánica.

CASO PRÁCTICO - CAVALCA AUTOGRÙ

La empresa Cavalca Autogrù ha adquirido recientemente una JMG- MC 45SB, con la que el gruista Salvatore Gallo está muy satisfecho. "Ciertamente es una grúa muy versátil, precisa tanto en los movimientos de elevación como en los de tracción, pero lo que más me ha llamado la atención de este modelo es el hecho de que es realmente adecuada para realizar esas elevaciones que crees que no puedes hacer por el poco espacio disponible. La verdad es que si tengo que encontrar un límite a esta máquina es, en ocasiones, el alcance. Pero el hecho de que consigamos que nuestros clientes estén aún más satisfechos porque con la JMG- MC45 SB no tenemos que mover nada, ni material ni otras estructuras para poder operar, es sin duda el mayor valor añadido de esta grúa".

CASO PRÁCTICO - FRATELLI BEGA

La empresa Fratelli Bega también ha elegido una JMG - MC45SB para añadir a su flota de equipos de elevación. Lo que convenció a Stefano y Matteo Bega, de la empresa de Finale Emilia (MO), fueron las elevadas prestaciones de capacidad de carga en relación con las dimensiones totales, decididamente contenidas. Este es sin duda el mayor punto fuerte. Pero también es muy importante la gran estabilidad que proporcionan los 4 puntos de apoyo, sobre todo cuando se trabaja a gran altura y con el centro de gravedad desplazado: la JMG - MC 45SB consigue trabajar siempre con total seguridad. Por último, Fratelli Bega también apreció la versatilidad de la nueva grúa eléctrica JMG: de hecho, gracias a su peso, a veces es posible operar quitando los lastres, reduciendo así el peso de la propia grúa para desplazarse sobre superficies "ligeras" como entreplantas, estructuras metálicas y/o edificios de varias plantas.

JMG-MC45SB

CAPACIDAD MÁX 4,5 TON

JMG Cranes S.p.A.
Via Zuccherificio, 2 - 29010 Sarmato (PC) IT- +39 0523 8486
info@jmgcranes.com - www.jmgcranes.com

Haulotte ofrece ahora una garantía de 5 años en sus tijeras eléctricas

Haulotte es el primer y único fabricante que ofrece, en todo el mundo, una garantía de 5 años en sus modelos de tijeras eléctricas de 8 a 14 metros. La garantía se aplica sistemáticamente a las compras de equipos nuevos, encargados después del 1 de enero de 2024, y es válida a partir de la fecha de entrega de la máquina.

Con más de 40 años de experiencia en el diseño y fabricación de equipos de elevación, Haulotte ofrece productos que cumplen todas las normas internacionales y de la más alta calidad.

Todos los componentes y equipos se someten a rigurosas pruebas de cualificación y resistencia, lo que garantiza un alto nivel de fiabilidad inmediatamente después de su introducción en el mercado. Estos equipos de alta calidad, robustos y duraderos son la piedra angular del compromiso de Haulotte con sus clientes.

A lo largo de todo el ciclo de vida de los equipos, y gracias a su red de distribución, Haulotte impulsa un proceso de mejora continua que sitúa los comentarios de los clientes en el centro de sus preocupaciones. Este proceso de construcción permite a Haulotte ofrecer soluciones adaptadas a las necesidades de los clientes, y que garantizan una fiabilidad sin igual a lo largo del tiempo.

Haulotte Group ha decidido reforzar su compromiso de apoyo a sus clientes ampliando la garantía de sus tijeras eléctricas de 2 a 5 años. Los modelos cubiertos son: Optimum 8, Gama Compacta: 8N, 10N, 10, 12 y 14. En la actualidad, Haulotte es el primer y único fabricante de equipos de elevación que ofrece una garantía mundial de 5 años para sus tijeras eléctricas.

LA GARANTÍA SE APLICA SISTEMÁTICAMENTE A LAS COMPRAS DE EQUIPOS NUEVOS, ENCARGADOS DESPUÉS DEL 1 DE ENERO DE 2024, Y ES VÁLIDA A PARTIR DE LA FECHA DE ENTREGA DE LA MÁQUINA.

5 AÑOS DE ABSOLUTA SERENIDAD

Sin sorpresas con la garantía de 5 años, Haulotte asegura costes de mantenimiento controlados, permitiendo a los clientes centrarse en su actividad principal y mejorar su TCO.

El Grupo ofrece una garantía de 5 años en piezas y mano de obra, asegurando una tranquilidad de 5 años.

Gracias a su excelente ingeniería y fiabilidad, los equipos Haulotte reducen el número de intervenciones necesarias durante la vida útil del producto, limitan los costes de mantenimiento y contribuyen a aumentar su valor de reventa.

Además, la garantía es transferible a los futuros propietarios en caso de reventa del equipo, siempre que se siga el plan de mantenimiento recomendado por Haulotte.

MYCSA grúas

HIAB

GRÚAS PESADAS

EFFER 1000

Gama 90 Tm. 9 brazos. 6 extensiones de JIB

EFFER 525

Gama 40-50 Tm. Mejor extensión por peso de su gama

Avda. de Castilla, 25. San Fernando de Henares, Madrid
+34 91 627 01 00 +34 91 660 04 60

mycsamulder.es
mycsagruas@mycsagruas.es

Mini tijera

El minielevador de tijera S3013 Mini de Snorkel ya cuenta con su versión CE

Snorkel ha comenzado a instalar la línea de producción europea para la versión CE de su nuevo microelevador de tijera de 3,96 m (13 pies), el S3013 Mini.

El elevador visto en el stand de Snorkel en Conexpo el año pasado, ofrece una altura de trabajo de 5,8 metros con accionamiento a máxima altura y una capacidad de plataforma de 272 kg. El ancho total es de 760 mm, con una longitud total de 1,44 metros y una altura cerrada de 1,86 metros con barandillas colocadas. La unidad pesa 815 kg.

El nuevo elevador de tijera tiene una extensión de plataforma de 610 mm y funciona con una batería de litio o dos baterías AGM

EL ELEVADOR VISTO EN EL STAND DE SNORKEL EN CONEXPO EL AÑO PASADO, OFRECE UNA ALTURA DE TRABAJO DE 5,8 METROS CON ACCIONAMIENTO A MÁXIMA ALTURA Y UNA CAPACIDAD DE PLATAFORMA DE 272 KG

EL ANCHO TOTAL ES DE 760 MM, CON UNA LONGITUD TOTAL DE 1,44 METROS Y UNA ALTURA CERRADA DE 1,86 METROS CON BARANDILLAS COLOCADAS. LA UNIDAD PESA 815 KG.

de 12 voltios sin mantenimiento. Otras características incluyen accionamiento eléctrico directo del motor de las ruedas y dirección eléctrica, lo que limita el sistema hidráulico a la función de elevación, que emplea un cilindro hidráulico autónomo, por lo que no hay mangueras hidráulicas en la máquina.

La versión CE del S3013 Mini se fabricará en la planta británica de Snorkel en Washington, noreste de Inglaterra, donde se está iniciando la producción con el fin de enviar las primeras unidades europeas a partir del 24 de abril. La producción de la versión Ansi comenzó en Estados Unidos el año pasado. La primera unidad se exhibirá en el Executive Hire Show del Reino Unido en febrero.

Enrique García, Responsable de Ahern Ibérica, distribuidor de Snorkel en España dijo: "El equipo de Snorkel ha trabajado mucho para garantizar que este modelo supere los requisitos de nuestros clientes y tenga algunas características únicas adaptadas al entorno en el que se utilizará. Los comentarios iniciales de los clientes han sido excelentes y estamos buscando Estamos encantados del comienzo de la producción en abril y se anunciarán más modelos nuevos a lo largo del año".

Transgrúas entrega una grúa Fassi F110 con caja fija para una empresa de materiales de la construcción

El cliente de Transgrúas, empresa dedicada al sector de la construcción, ha vuelto a confiar en el trabajo de Transgrúas.

Este equipo completo forma parte ya de la amplia flota de su cliente.

La grúa hidráulica Fassi F110B.2.23 cuenta con una rotación de 410º, distribuidor D850 y limitador FX500. Además, este modelo cuenta con estabilizadores extensibles hidráulicos y control de estabilidad FSC M1. En cuanto a la carrocería fija, se ha fabricado a medida, cuenta con suelo de chapa, 3 laterales de aluminio por banda, puerta trasera de libro con pilares desmontables y frontal reforzado.

2024, 45 años de Grupo Roxu

2024 es un año especial para el Grupo Roxu, ya que celebra sus 45 años de trayectoria, un camino de éxito, logros y avances sin precedentes. Desde Movicarga os felicitamos de corazón por estos 45 años y estamos seguros que esta trayectoria ascendente seguirá por muchos años más.

Máquina Solidaria contra el cáncer

Iniciativa Máquina Solidaria contra el cáncer de Transgruma

Transgruma ha emprendido una iniciativa social empresarial que se llama Máquina Solidaria y busca aportar un granito de arena en la lucha contra el cáncer infantil destinando el 50% de la facturación de su grúa Liebherr a la Asociación Infantil Oncológica de Madrid ASION.

Esta fundación recibirá estos fondos durante seis meses consecutivos y luego le darán la oportunidad a otra fundación. La idea es que esto sea un programa permanente y las fundaciones vayan rotando.

Pero en Transgruma quieren ir más allá del aporte que realizan, y su intención es también apoyar a las fundaciones en cuanto a difusión y sumar a terceros para lograr aumentar los aportes a la ONG. Para ello han rotulado la grúa con información de la iniciativa y colocado el número de bizum de la fundación beneficiaria para que cualquier persona que vea la grúa y quiera ayudar, pueda hacerlo. Otra de las acciones es invitar a toda su base de datos de clientes y proveedores a colaborar.

Podéis encontrar más información de la iniciativa
https://transgruma.com/maquina-solidaria/

RAISING THE STANDARDS

PLATFORM BASKET

www.platformbasket.com

ANFIA

Made in Italy

IPAF Sacia

Equipzilla nos adelantan las tendencias en el alquiler de maquinaria industrial para 2024 en España

Con el 2024 en pleno desarrollo, es crucial estar al tanto de las últimas tendencias en el sector de alquiler de maquinaria industrial.

Este reportaje está diseñado especialmente para jefes de obra, responsables de compra y alquiler de maquinaria industrial, y otros profesionales del sector.

¡Entérate lo que viene este año en nuestra industria!

1. Cambio de Preferencias en Maquinaria
En Europa, incluida España, está ocurriendo un cambio en las preferencias de maquinaria de construcción, destacándose el aumento en la popularidad de las miniexcavadoras, adecuadas para áreas urbanas más pequeñas. Paralelamente, se espera que la demanda de equipos pesados siga siendo sólida, impulsada principalmente por proyectos de infraestructura.

2. Digitalización del Sector
La digitalización ha revolucionado la manera en que alquilamos maquinaria. La comodidad y eficiencia de los servicios de alquiler en línea son indiscutibles, ofreciendo acceso a equipos desde cualquier lugar y en cualquier momento. Esta tendencia está transformando nuestra industria, haciendo que el proceso de alquiler sea más accesible.

3. Enfoque en la Sostenibilidad y Responsabilidad
La sostenibilidad no es solo una moda; es una necesidad. Las empresas líderes están implementando estrategias para reducir la huella ambiental, como máquinas de cero emisiones y equipos electrificados. Esta tendencia hacia la sostenibilidad no solo es buena para el planeta, sino que también mejora la eficiencia y productividad.

4. Avances Tecnológicos e Innovaciones
Las empresas en España están invirtiendo en tecnologías como gemelos digitales y mantenimiento predictivo, que aportan un gran valor en la gestión de maquinaria de construcción. Por ejemplo, los gemelos digitales permiten a las empresas crear modelos virtuales de maquinaria real para simular y analizar su comportamiento. Esto es útil en proyectos de infraestructura donde la precisión y la anticipación de problemas son críticos. El mantenimiento predictivo, por otro lado, utiliza datos y análisis para predecir y prevenir fallas antes de que ocurran, reduciendo así el tiempo de inactividad en equipos como grúas o excavadoras. Estas tecnologías están mejorando significativamente la eficiencia y la fiabilidad en el sector.

SI NECESITAS MAQUINARA, EN EQUIPZILLA AYUDAN A CONSTRUCTORAS Y EMPRESAS INDUSTRIALES A OBTENER CUALQUIER TIPO DE MAQUINARIA EN MENOS DE 45 MIN. CON UNA BASE DE DATOS DE 500 ALQUILADORES Y SIN COSTO ALGUNO

Reflexión Final
Estas tendencias resaltan la importancia de adaptarse a un entorno en constante cambio. Como profesionales del sector, debemos estar a la vanguardia de la innovación, la sostenibilidad y la eficiencia para mantenernos competitivos y satisfacer las necesidades de nuestros proyectos y clientes.

¿Qué piensas sobre estas tendencias?
¿Cómo planeas integrar estas innovaciones en tu estrategia de alquiler de maquinaria este año? En EQUIPZILLA les encantaría escuchar tus pensamientos y experiencias!

Mantente Conectado
Para más información y detalles sobre estas tendencias, puedes buscarlos en Linkedin como EQUIPZILLA y visitar su página web ***www.equipzilla.com*** para estar atento a sus próximas publicaciones.

Recuerda, si necesitas maquinara, en Equipzilla ayudan a constructoras y empresas industriales a obtener cualquier tipo de maquinaria en menos de 45 min. con una base de datos de 500 alquiladores y sin costo alguno.

IPAF alcanza el hito de 500.000 descargas de la aplicación EPAL

Una aplicación desarrollada para usuarios de plataformas aéreas ha alcanzado la cifra de 500.000 descargas por primera vez.

La Federación Internacional de Acceso Motorizado (IPAF) lanzó la aplicación ePAL en junio de 2021 para operadores de plataformas elevadoras móviles de personal (PEMPs) y plataformas elevadoras con desplazamiento sobre mástil (PTDMs).

La aplicación, gratuita y disponible en siete idiomas, contiene la certificación digital de la formación, incluido el carné PAL (Powered Access Licence) de IPAF. También permite compartir guías y mensajes de seguridad, registra el tiempo de uso de la máquina y la familiarización con la misma, y puede utilizarse para notificar incidentes y accidentes.

Peter Douglas, Director General y Ejecutivo de IPAF, ha declarado: "Alcanzar medio millón de descargas es un hito importante y un claro indicador de que el sector de las plataformas aéreas ha adoptado nuestro enfoque digital.

"ePAL ofrece una garantía fácilmente accesible de que los operadores de PEMP están debidamente cualificados y ayuda a mantener informados a los colegas del sector sobre prácticas de trabajo seguras.

"También facilita el acceso a nuestro portal de notificación de accidentes, lo que contribuye a crear una imagen global de los problemas de seguridad que sirve de base para nuestra formación, asesoramiento, comunicaciones y campañas. La conexión directa que crea la aplicación con los usuarios de las plataformas aéreas de todo el mundo es fundamental para nuestro trabajo.

"Estamos muy agradecidos a todos los que utilizan la aplicación por formar parte de nuestra misión de impulsar la seguridad en el sector de las plataformas aéreas".

Además de apoyar el trabajo de seguridad, la aplicación también ha ayudado a reducir el impacto medioambiental del programa de formación y certificación de IPAF.

En palabras del Sr. Douglas: "ePAL nos ha ayudado a reducir significativamente nuestra huella de carbono al reducir drásticamente el número de carnés PAL de plástico y de certificados de papel enviados a todo el mundo.

"Ofrecer el carné PAL en formato digital también significa que se han eliminado los carnés perdidos y los costes asociados para los usuarios de ePAL.

"ePAL ha hecho que IPAF sea más eficiente y esté más conectada con los usuarios de plataformas aéreas, y esperamos que su uso siga creciendo".

El equipo de IPAF ha desarrollado la aplicación en colaboración con la empresa afiliada Trackunit.

Søren Brogaard, Director General de Trackunit, dijo: "Alcanzar el hito de las 500 000 descargas de la aplicación ePAL es un testimonio de nuestra fructífera asociación con IPAF y de nuestro compromiso compartido de mejorar la seguridad y la eficiencia en el sector de la construcción. Este hito supone un salto significativo hacia nuestro objetivo de eliminar los tiempos de inactividad y promover prácticas sostenibles.

"Mientras celebramos este logro, seguimos comprometidos con nuestra asociación con IPAF, centrándonos en la innovación y la mejora continua en beneficio de todo el sector."

IPAF agradece los comentarios de sus usuarios sobre ePAL y pretende actualizarlo con funciones adicionales a medida que lo permitan las demandas de uso y la evolución de la tecnología.

Para más información sobre la aplicación móvil ePAL de IPAF, visite www.ipaf.org/ePAL; la aplicación está disponible para dispositivos Apple iOS y Android a través de Google Play.

Próxima subasta Ritchie Bros el 13-14 de Marzo en Ocaña (Toledo, España)

Ya tienen fecha para la primera subasta del año que celebran online desde Ocaña (Toledo, España): El 13 y 14 de marzo de 2024.

Cuanto antes lleves tus equipos a la campa, más tiempo tendrán para promocionarlos y encontrar al comprador ideal.

Si tienes equipos que quieras vender, contacta por teléfono: 925 15 75 80 o rellena este formulario y se pondrán en contacto contigo.

INVENTARIO DE MÁQUINAS

Enero 2024

vertimac
access equipment parts

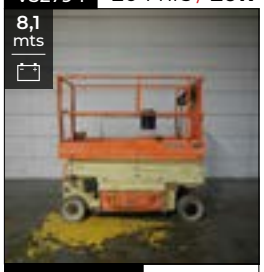
V35399 301 hrs / **2010**

JLG 1930ES — **€ 4.250**

V35447 120 hrs / **2016**

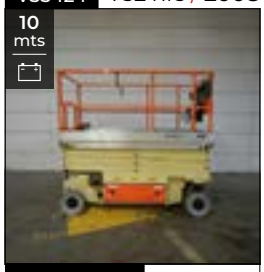
Skyjack SJ3219 — **€ 3.750**

V32794 204 hrs / **2017**



JLG 2032ES — **€ 5.500**

V35424 732 hrs / **2008**



JLG 2646ES — **€ 4.950**

V34035 909 hrs / **2007**

Haulotte Compact 12 — **€ 4.750**

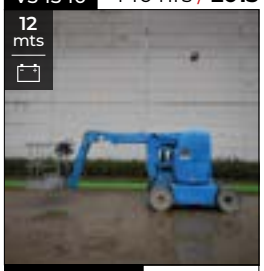
V28600 258 hrs / **2020**

JLG Toucan 12E+ — **€ 28.500**

V28564 252 hrs / **2020**

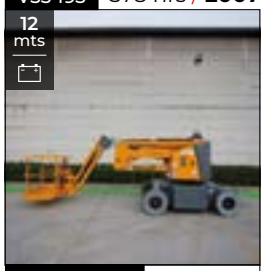
JLG E300AJP — **€ 29.950**

V34340 440 hrs / **2013**



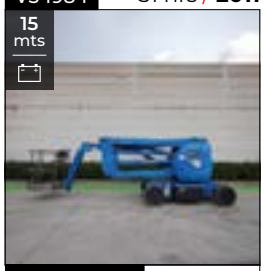
Manitou 120AETJC — **€ 14.950**

V35493 378 hrs / **2007**



Haulotte HA12IP — **€ 11.950**

V34984 31 hrs / **2011**



Manitou 150AETJC — **€ 15.500**

V35172 2443 hrs / **2010**

Genie GS2669RT — **€ 10.950**

V35173 2386 hrs / **2012**

Genie GS3369RT — **€ 13.950**

V34599 2653 hrs / **2008**

Genie GS3390RT — **€ 11.500**

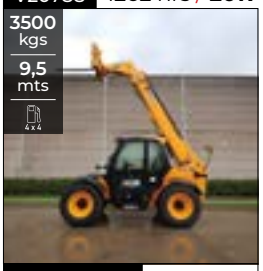
V35130 4419 hrs / **2007**

Genie GS4390RT — **€ 12.950**

V35124 3405 hrs / **2011**

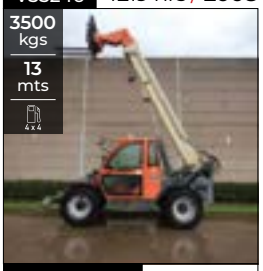
Genie GS5390RT — **€ 18.750**

V20788 1262 hrs / **2017**



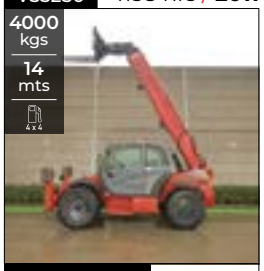
JCB 535-95 — **€ 41.500**

V35246 4219 hrs / **2008**



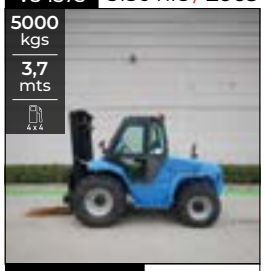
JLG 3513 PS — **€ 21.000**

V35250 4138 hrs / **2011**



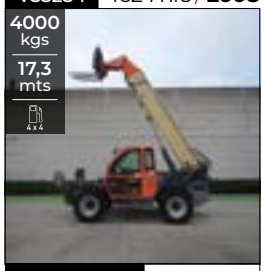
Manitou MT1440 — **€ 29.950**

V34373 5150 hrs / **2009**



Manitou M50-4 — **€ 29.750**

V35254 4624 hrs / **2008**



JLG 4017PS — **€ 15.000**

MÁQUINAS

+34 674 016 909

arturo@vertimac.com

RECAMBIOS

+34 976 369 328

helena@vertimac.com

NUESTRAS ÚLTIMAS NOVEDADES
www.vertimac.com/maquinas

100% eléctrica

Nueva plataforma elevadora 100% eléctrica Multitel MT162 AXON

La sostenibilidad es una prioridad presente en Multitel Pagliero, y con el lanzamiento de este nuevo modelo de plataforma aérea 100% eléctrica con una altura de trabajo de 16,2m, lo dejan aún más claro.

Se trata de una plataforma elevadora telescópica sobre camión de 3.500 kg PTT Iveco e-Daily 35S10 Full Electric, con una altura de trabajo de 16,2 m, un alcance horizontal máximo de 11,20 m y una capacidad de carga de 80 kg, y de 7,40 m con una capacidad de carga de 250 kg. La velocidad de los movimientos de la plataforma es la misma que en la versión diésel, gracias a un motor eléctrico de imanes permanentes de 2,5 kW. La rotación de 400° de la torreta y la cesta autonivelante de 1,40×0,70×1,10 m con giro de 90°+90° permiten al operador sortear cualquier obstáculo y posicionarse con precisión en la zona de trabajo.

La MT 162 Axon garantiza las mismas prestaciones que la versión con motor térmico. La batería de litio, con una capacidad de 37 kWh y una tensión de trabajo de 400 V, garantiza una autonomía de 120 km. La recarga se realiza mediante el conector estándar situado en la parte delantera del vehículo, desde una estación de carga o desde una red industrial o doméstica. La alimentación totalmente eléctrica garantiza ahorro de cos-

PLATAFORMA ELEVADORA TELESCÓPICA SOBRE CAMIÓN DE 3.500 KG PTT IVECO E-DAILY 35S10 FULL ELECTRIC, CON UNA ALTURA DE TRABAJO DE 16,2 M, UN ALCANCE HORIZONTAL MÁXIMO DE 11,20 M Y UNA CAPACIDAD DE CARGA DE 80 KG, Y DE 7,40 M CON UNA CAPACIDAD DE CARGA DE 250 KG

tes y menos contaminación; permite la circulación urbana a todas las horas del día, sin las limitaciones de los bloqueos de tráfico.

La plataforma elevadora está alimentada por un módulo híbrido integrado, con una batería de litio de 5 kWh y 48V de tensión de trabajo, el motor eléctrico con bomba y la electrónica de gestión en su interior. Para aumentar la autonomía de la batería, la plataforma entra en modo de espera tras unos minutos de inactividad, lo que reduce el consumo de energía a cero.

La batería de la plataforma se recarga al mismo tiempo que la del vehículo, sin necesidad de cables adicionales. Cuando se descarga, el operador puede seguir trabajando tomando energía de la batería del vehículo, lo que reduce en cierta medida su autonomía en carretera.

Un modelo innovador, que asegura éxito por todas sus interesantes prestaciones.

Alessio Forcolin, nuevo Área Manager de Jekko para el mercado español

Jekko tiene el placer de anunciar el nombramiento de Alessio Forcolin como nuevo Área Manager para el mercado español. Alessio cuenta con una experiencia de más de cinco años en Jekko y un recorrido laboral atinente al mundo de las máquinas de elevación.

Alessio ya desempeñó el cargo de Responsable Comercial para Italia desarrollando y ampliando el mercado italiano y también se ocupó de otros mercados europeos. Ahora los conocimientos adquiridos en Jekko le han hecho emerger como el punto de unión perfecto para reforzar aún más los vínculos con el revendedor español Transgrúas.

Transgrúas es un aliado comercial consolidado de Jekko y le proporciona su sólido apoyo en el desarrollo comercial en España. Transgrúas tiene 45 años de experiencia y centros operativos distribuidos en todo el territorio ibérico, y es también revendedor oficial de otras famosas marcas del mundo de la elevación.

Alessio Forcolin, nuevo Área Manager para España

Alessio Forcolin comenta: «Siento una gran satisfacción por esta oportunidad. El mercado español es muy similar al nuestro como tipo de clientes y volumen. Estoy convencido de que la experiencia acumulada en Italia me dará los recursos necesarios para esta nueva ocasión. La natural proximidad cultural será la clave para confirmar nuestro liderazgo en el mercado, y también contamos con la gran experiencia de un socio como Transgrúas, empresa histórica, con presencia en el territorio y con un personal altamente cualificado».

«La elección es conforme al recorrido emprendido de común acuerdo, que prevé la expansión de las competencias y las habilidades comerciales de Alessio, adquiridas con éxito en el mercado nacional, a entornos internacionales», añade Alberto Franceschini, Director Comercial y de Marketing de Jekko. «Además, vistos los resultados excepcionales registrados en 2023, España es uno de los tres principales mercados europeos para Jekko. El objetivo de Alessio será consolidar no solo la presencia de Jekko en la península ibérica, sino también reforzar aún más las óptimas relaciones con Transgrúas».

Alessio Forcolin e Ian Trenzano (Transgrúas) en SMOPYC 2023

Cema Baterías, nuevo Master Distributor de Trojan en España y Portugal

CEMA Baterías ha sido nombrado recientemente como Master Distributor de Trojan en España y Portugal. Mediante el slogan "Bienvenido a la revolución americana", la empresa mayorista de baterías hace así la gran noticia oficial junto al fabricante americano de baterías de ciclo profundo, baterías AES, gel, así como de iones de litio para el sector del golf.

La marca americana hace publica también su unión con CEMA Baterías en su página web, donde ya, de forma oficial, CEMA Baterías aparece como dealer del grupo. Esta unión permite a CEMA Baterías facilitar la integración de baterías Trojan en todos sus clientes de la península y de Portugal para ampliar así su alcance de mercado.

"Dar esta noticia significa un paso importante para nosotros. Ser master distributor de un fabricante tan potente a nivel mundial nos congratula bastante. Esto es fruto del trabajo diario. Desde hoy ofrecemos la posibilidad a nuestros clientes de contar con la mejor equipación para sus plataformas, fregadoras, maquinarias o buggies de golf, conjugado con la agilidad que nos caracteriza. Este es el principal motivo por lo que nos han elegido a nosotros", comenta Rafa Fernández, CEO de CEMA Baterías.

Los clientes ya pueden acceder con sus credenciales a la plataforma B2B de CEMA Baterías, donde pueden adquirir todas las baterías Trojan con el máximo stock para la distribución a sus clientes.

Collé RENTAL & SALES

Venta de stock

Enero/febrero 2024

HAB S225-12 E4WDS **€45.000,-**

Año: 2015-2017
Ancho: 1,25 m
Tipo: Eléctrico 4x4
5 unidades disponibles

HAB S225-24 D4WDS **€45.000,-**

Año: 2014-2017
Ancho: 2,40 m
Tipo: Diesel 4x4
6 unidades disponibles

HAB S280-12 E4WDS
HAB S320-12 E4WDS **€75.000,-**

Año: 2008-2016
Altura de elevación: 28,00 & 32,00 m
Tipo: Eléctrico 4x4
4 unidades disponibles

Palfinger P250BK **€169.500,-**

Año: 2022
Peso: 3.500 kg
Tipo: Diesel 4x4
1 unidades disponibles

Genie S105 **€25.000,-**

Año: 2006-2011
Alcance: 24,38 m
Tipo: Diesel 4x4
10 unidades disponibles

Genie S125 **€29.500,-**

Año: 2006-2016
Alcance: 24,38 m
Tipo: Diesel 4x4
8 unidades disponibles

Genie S100HD **€75.000,-**

Año: 2014
Alcance: 22,26 m
Tipo: Diesel 4x4
4 unidades disponibles

JLG 1350 SJP **€70.000,-**

Año: 2011-2014
Alcance: 24.38 m
Tipo: Diesel 4x4
8 unidades disponibles

JLG 1500 SJ **€99.500,-**

Año: 2012
Alcance: 24,35 m
Tipo: Diesel 4x4
2 unidades disponibles

Siempre más de 1200 máquinas nuevas en stock

Tenemos experiencia con envíos globales

Sven Smeets
+316 8213 4176
venta@colle.eu

Oficina central
Nusterweg 100-102
6136 KV Sittard

Entrevista a Javier González, Director General de Ventas de TVH para España y Portugal

Mov.- Este año reunís a clientes de toda España y Portugal, ¿qué celebráis y cómo pensáis celebrarlo?
Después de más de 35 años de actividad en España y Portugal, queremos celebrar un gran evento en el que explicaremos a los clientes el por qué TVH invierte en España y Portugal y nuestra firme decisión de continuar haciéndolo en los próximos años. TVH confía en nuestros dos países Ibéricos.

Mov.- Te quedas como responsable de TVH para España y Portugal, ¿han cambiado o se han ampliado tus responsabilidades?
Mis responsabilidades continúan siendo las mismas, es decir, soy el Director General de Ventas para España y Portugal en el negocio tradicional de TVH ligado a la maquinaria industrial: carretillas, obra pública, plataformas elevadoras, telescópicos, máquinas de puertos, máquinas de limpieza, etc… La venta de recambios en el sector de agricultura son gestionadas por mi colega Rafael Póveda, quien es el director general de ventas del área agrícola y con una larga trayectoria en este sector.

Mov.- TVH se ha convertido en un socio muy importante para muchas empresas en España desde que se instaló en España, ¿cómo han sido estos años de evolución de la empresa y para tí ?
Son más de 35 años de presencia de TVH en España y Portugal, puedes imaginar cómo ha cambiado el mundo en este tiempo. En mi caso, estos catorce años en TVH han pasado a toda velocidad. Haciendo mucha puerta fría, primeros contactos con muchos clientes, solucionando mil y un problemas, y esta cercanía del trabajo con el cliente me ha permitido conseguir la confianza, el respeto y en muchos casos también la amistad con muchos de ellos.

> “En mi caso, estos catorce años en TVH han pasado a toda velocidad. Haciendo mucha puerta fría, primeros contactos con muchos clientes, solucionando mil y un problemas, y esta cercanía del trabajo con el cliente me ha permitido conseguir la confianza, el respeto y en muchos casos también la amistad con muchos de ellos.”

Mov.- Yo soy de la opinión que estamos en un mercado donde las personas juegan un papel muy importante en el éxito o fracaso de la empresa. ¿Cuánta gente tenéis trabajando actualmente en España? Nos puedes presentar a tu equipo por favor.
TVH Ibérica, tiene equipos de trabajo en España, Portugal y Bélgica. Somos 150 personas en total, de las cuales, 91 personas trabajan en el equipo comercial en los tres países citados. El equipo comercial está formado por 66 asesores internos de ventas que trabajan con el cliente por mail o por teléfono, y el resto son representantes comerciales dirigidos por dos directores comerciales.

Sin duda, nuestro equipo comercial lo forman personas motivadas y concienciadas en dar servicio y apoyo al cliente.

Mov.- ¿Crees que las nuevas tecnologías harán que necesitéis menos gente en la parte comercial o de atención al cliente?
Inicialmente cabría esperarse que con un mayor nivel de tecnología en la relación comercial disminuiría el número de personas en el

equipo comercial. Pues bien, la realidad ha sido muy diferente, porque para dar un servicio de calidad tenemos necesariamente que aportar el factor humano necesario para lograr la excelencia comercial que los clientes merecen y por la cual somos reconocidos en el mercado.

Mov.- Lleváis ya tiempo con vuestra sede en Madrid, cerca del aeropuerto, ¿tenéis intención de crear en España un almacén de repuestos o ampliar instalaciones?
Existe la intención de disponer de un gran almacén en España para dar servicio a todo Ibérica. Es una decisión que se plasmará en un plazo de dos o tres años, siendo realistas.

Mov.- En TVH contáis con 47 millones de referencias de recambios, ¿trabajas con todas las marcas, ahora que han entrado en el mercado nuevos players?
Nuestro sistema conoce dispone de más de 47 millones de referencias conocidas y más de un millón de referencias distintas en stock permanente.

El mercado sabemos que experimenta ciclos cambiantes de interés en distintas máquinas y mercados de origen. Si los clientes se decantan por adquirir máquinas en Asia, por ejemplo, nuestra obligación es serles también de apoyo en esos nuevos mercados que están trayendo nuevos modelos a Ibérica. En todo caso, esto no va en detrimento del buen servicio que siempre ofrecemos de stock en las marcas tradicionales de cualquier sector de actividad.

TVH IBÉRICA, TIENE EQUIPOS DE TRABAJO EN ESPAÑA, PORTUGAL Y BÉLGICA. SOMOS 150 PERSONAS EN TOTAL, DE LAS CUALES, 91 PERSONAS TRABAJAN EN EL EQUIPO COMERCIAL EN LOS TRES PAÍSES CITADOS. EL EQUIPO COMERCIAL ESTÁ FORMADO POR 66 ASESORES INTERNOS DE VENTAS QUE TRABAJAN CON EL CLIENTE POR MAIL O POR TELÉFONO, Y EL RESTO SON REPRESENTANTES COMERCIALES DIRIGIDOS POR DOS DIRECTORES COMERCIALES.

Mov.- ¿Tenéis repuestos de grúas? En caso negativo, ¿hay planes de incluirlos?
Con sinceridad, no es un sector en el que hayamos entrado especialmente, por el momento. Si un cliente necesita algún recambio particular lo buscamos para él, pero no es un sector estratégico en este momento.

Mov.- TotalSource, como marca privada de TVH a escala mundial, se está continuamente renovando, ¿qué novedades veremos en este sentido?
Es un orgullo para nosotros haber desarrollado nuestra marca y haber conseguido un nivel de calidad de producto muy algo, muy exigente. Recientemente, además de los cambios ya conocidos en TotalSource, hemos incrementado el número de referencias en nuestra marca.

Mov.- Uno de los avances más importantes de TVH ha sido la TVH University, con una

TVH PARTS ESPAÑA S.A.
C/ Torrent de Vallmajor 82 • 08915 Badalona (Barcelona) • España
T +34 933 810 062 • info.es@tvh.com • www.tvh.com

UN PRODUCTO TELEMÁTICO QUE PERMITE LA OPTIMIZACIÓN DEL USO DE LA FLOTA DE MAQUINARIA. NO SÓLO GEOLOCALIZA LA MÁQUINA, SINO QUE POR REMOTO TENEMOS UN CONTROL ABSOLUTO DEL USO DE LA MAQUINARIA, PERMISOS, QUIEN LA UTILIZA Y CUANDO, DETENCIÓN DE IMPACTOS, ETC., ASÍ COMO EL CONTROL EN EL MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN QUE LA MÁQUINA NECESITA.

formación amplísima en muchos campos, ¿nos puedes hablar de la Universidad de TVH y cómo se pueden beneficiar los clientes?
Es sin duda uno de nuestros retos más importantes para el 2024. Tanto que hemos optado por tener en el equipo un ingeniero responsable de TVH Universidad que es Diego Oliver. El handicap que tenemos en España y Portugal es el del idioma, que no permite hacer cursos en inglés o francés. En los proximos meses esperamos poder contar con noticias muy positivas respeto a TVH Universidad.

Mov.- ¿Tenéis un calendario de formaciones ya previsto para 2024?
Sí, de momento, estos son los cursos hasta mayo.

- Introducción a la búsqueda de fallos dirigida (BASICO. 2 SESIONES. 280€)
- S1 Lunes 29 de Enero y S2 Jueves 1 de Febrero 15:00-16:30
- S1 Lunes 22 de Septiembre y S2 Jueves 5 de Septiembre 11:00-12:30
- Búsqueda de fallos dirigida en vehículos industriales eléctricos (AVANZADO. 2 SESIONES. 330€)
- S1 Miércoles 21 de Febrero y S2 Jueves 29 de Febrero 8:30-10:00
- S1 Lunes 17 de Octubre y S2 Martes 22 de Octubre 11:00-12:30
- Baterías y cargadores (BASICO. 1 SESION. 195 €)
- Lunes 29 de Abril 15:00-16:30
- Lunes 30 de Septiembre 11:00-12:30
- Motores CA/CC (AVANZADO. 1 SESION. 195 €)
- Jueves 2 de Mayo 15:00-16:30
- Miércoles 2 de Octubre 11:00-12:30

Mov.- ¿Es muy demandado el servicio de reparación de piezas?
Sí es un servicio muy demandado. Los productos reacondicionados están garantizados y nuestros clientes confían en ellos, placas y módulos electrónicos, motores térmicos o eléctricos, material hidráulico, etc. Para hacerse una idea del volumen de lo que hablamos, sólo en placas y módulos reparamos más de 80.000 unidades al año.

Mov.- ¿En que avances en digitalización os sistemas estáis trabajando que nos podáis contar? ¿Cómo ha mejorado el comercio electrónico de TVH en los últimos años?
Es un producto telemático que permite la optimización del uso de la flota de maquinaria. No sólo geolocaliza la máquina, sino que por remoto tenemos un control absoluto del uso de la maquinaria, permisos, quien la utiliza y cuando, detención de impactos, etc., así como el control en el mantenimiento y reparación que la máquina necesita.

Mov.- ¿Contáis con equipos que puedan dar servicio a los técnicos de las empresas cuando están cambiando las piezas en caso de que tengan problemas? ¿Un servicio de acceso rápido a vuestros técnicos?
No, no disponemos de ese servicio.

Mov.- ¿Trabajáis con algún programa que ayude a los clientes a realizar mantenimientos preventivos o que les avise de que su pieza debería ser reemplazada?
Sí, en la gestión por remoto de baterías de tracción. En cuanto a mantenimiento de maquinaria, lo que tenemos es un servicio de detección de averías mediante el uso de diagnosis multimarca de Jaltest en carretillas, plataformas elevadoras, máquinas de puertos, maquinaria de excavación y tractores.

Mov.- ¿Qué proyectos futuros tiene TVH en mente para España y Portugal?
Los proyectos principales están dirigidos a disponer de stocks más cercanos a nuestros clientes en España y Portugal, en especial aquellos productos que por sus dimensiones, pesos o características, tengan un plazo mayor en las entregas.

Mov.- ¿Cuáles son los proyectos más emblemáticos de TVH en España y Portugal en estos años?
Si se refiere a estos últimos dos años, por ejemplo, la integración de las empresas adquiridas en Portugal y en España, como Empilhapeças o Interpart, la creación de TVH Portugal, la creación de TVH Parts España y la integración del área de negocio agrícola dentro de TVH Parts España.

Mov.- ¿Qué acciones ha tomado TVH para mejorar la interacción con el cliente?
En mi opinión, hemos desarrollado mejoras sustanciales en el contenido de nuestras plataformas de venta on line, haciendo más fácil e intuitivo su uso para nuestros clientes.

Además, nuestras respuestas a los clientes son cada vez más rápidas, haciendo que las soluciones lleguen rápido al cliente.

Mov.- ¿Cómo se diferencia TVH de sus competidores en España y Portugal?
Por su nivel de servicio, su rápida logística, su amplio nivel de stock y por la profesionalidad de las personas que trabajamos mano a mano con el cliente.

Mov.- ¿Cómo ha sido la evolución de la demanda de repuestos en España y Portugal para TVH?
El año 2023 ha sido un año más de crecimiento para TVH Ibérica. Y es un reflejo también de la tendencia en nuestros mercados. Son tiempos raros, cambiantes de una semana a otra en ocasiones, pero el nivel de actividad continúa siendo alto en el alquiler de las máquinas, lo que indica que hay trabajo para la mayoría de los clientes.

Mov.- ¿Qué servicios adicionales ofrece TVH a sus clientes en España y Portugal?
Además de nuestra actividad en la venta de recambios, nuestros servicios a los clientes se centran en TVH Universidad, la reparación de las máquinas mediante el uso de consolas de diagnosis multimarca, así como los dispositivos telemáticos de GemOne.

Mov.- ¿Qué planes tiene TVH para seguir siendo líder en el mercado de piezas de repuesto en España y Portugal?
Seguir siendo competitivos en un rango de productos y marcas aún más extenso, consiguiendo estar lo más cerca posible de los clientes con mayor nivel de stock local en España y Portugal para garantizar una rapidez aún mayor de las entregas de recambios.

Mov.- Tú tienes una excelente relación con prácticamente todos vuestros clientes, después de tantos años, tantos eventos y tantas ferias. ¿Qué mensaje te gustaría transmitir a tus clientes desde las páginas de Movicarga?
Maca, me gustaría lo primero dar las gracias a tantos clientes, muchos de ellos ya amigos, que han compartido conmigo muchos años de mi vida. Momentos duros, momentos bonitos y situaciones que han ido forjando mi manera de hacer las cosas, pensando siempre en mejorar no sólo mi negocio, sino también el de los clientes. Como debe ser. Este momento actual es especial para mí y veremos qué nos depara el futuro. Gracias a todos de corazón.

NUESTRO SISTEMA CONOCE DISPONE DE MÁS DE 47 MILLONES DE REFERENCIAS CONOCIDAS Y MÁS DE UN MILLÓN DE REFERENCIAS DISTINTAS EN STOCK PERMANENTE.

ARI Maquinaria Córdoba, S.L. adquiere una nueva máquina Cela a Cintermaq

ARI Maquinaria, empresa dedicada a la venta de maquinaria en Córdoba, ha suministrado a su cliente Rubipal una cesta de brazo telescópico CELA modelo SPYDER DT-25.

El brazo telescópico CELA modelo SPYDER DT-25, que distribuye Cintermaq en exclusiva en España, es un brazo que alcanzar una altura de trabajo de 25 metros y un alcance lateral de 12 m.

Es un brazo con una altura de trabajo de 25 m., montado sobre sistema de orugas con brazos estabilizadores.

Entre sus principales características destaca:
- Altura máxima de trabajo: 25 m.
- Altura a la articulación brazo: 14 m.
- Alcance lateral: 12 m.
- Alcance negativo: -5 m.
- Carga máxima en cesta: 230 kg.
- Peso equipo: 2.900 kg.
- La cesta de trabajo puede ser sustituida fácilmente por un gancho grúa homologado que permite mover cargas hasta de 260 kg. (opcional).

La estabilización automática del equipo permite al utilizador realizar la estabilización con seguridad y facilidad en terrenos accidentados.

El plegado automático del brazo facilita la recogida del mismo simplificando al máximo la maniobra al utilizador.

El software 4.0 permite al usuario tener, en su dispositivo electrónico, la posición geográfica del equipo, limitar el alcance del brazo y facilita la información de funcionamiento: posicionamiento, extensión brazo, peso en cesta…etc.; a su vez permite remotamente conectarse con la máquina para analizar y solucionar cualquier alarma o incidencia que surja en el equipo.

Mycsa Grúas

Mycsa Grúas presenta a su equipo comercial y nuevo director operativo

Tras la adquisición por parte de MYCSA de HIAB IBÉRICA y con la creación de MYCSA GRÚAS, han sido muchas las sinergias y algunos cambios de cara a ofrecer al cliente la mejor experiencia y equipos.

En este número de Movicarga, presentamos al equipo comercial de MYCSA GRÚAS junto al nuevo Director Operativo de MYCSA, Francisco Montoya.

Sobre todo se ha reforzado el equipo comercial y cada uno se especializará en diferentes productos para que el conocimiento y el servicio al cliente sea lo más personalizado posible.

PRODUCTOS

Eduard Salanguera, con amplia experiencia en HIAB y EFFER en sector de grúas Pesada y Superpesada, ejerce el puesto de responsable comercial de Mycsa Grúas.

Eduardo Páez, responsable de producto Zepro en MYCSA y con amplia experiencia en

UNA DE LAS APUESTAS MÁS IMPORTES QUE EJECUTARÁ MYCSA GRÚAS ES LA DE AMPLIAR Y MEJORAR LA RED DE VENTAS Y SERVICIO POSTVENTA EN TODO EL PAÍS, ESTABLECIENDO PARA ELLO ALGUNOS DISTRIBUIDORES DÓNDE NO LOS HAY Y APOYÁNDOLOS A SU VEZ DESDE MYCSA GRÚAS, CON TODOS ESTOS ESPECIALISTAS DE PRODUCTO.

el sector de carroceros, gestionará la gama de grúas ligeras para vehículos de 3.500kgs, aportando toda su experiencia con Zepro para aumentar su ventas también con la colaboración de la red de HIAB.

Bruno Gillaume gestionará como responsable de producto la gama de Loglift, Jonsered y Multilift en todo el mercado nacional y desarrollo técnico en montajes en distribuidores.

Ramón Almazán gestionará como responsable de producto, la gama de grúas Media y Ligera y además gestionará los clientes de grandes cuentas, y equipos de GBO y Rail.

José Antonio García al igual que Ramón Almazán, gestionará la gama de grúas Media y Ligera.

El territorio nacional quedara distribuido de la siguiente manera:

ZONAS

Eduard Salanguera, Catalunya, Madrid, Levante, Baleares, La Rioja, País Vasco y Murcia.

Ramón Almazán, Andalucía, Aragón, Castilla la Mancha, Extremadura y Madrid.

José Antonio García, Madrid, Galicia, Asturias, Cantabria, Castilla León y Canarias.

Bruno Guillaume todo el territorio nacional con Jonsered Loglift y Multilift.

De cara a este nuevo año, Olaf Mulder apuntó en su entrevista que le hicimos en diciembre, que una de las apuestas más importes que ejecutará MYCSA GRÚAS es la de ampliar y mejorar la red de ventas y servicio postventa en todo el país, estableciendo para ello algunos distribuidores dónde no los hay y apoyándolos a su vez desde Mycsa Grúas, con todos estos especialistas de producto.

FRANCISCO MONTOYA, NUEVO DIRECTOR OPERATIVO DE MYCSA GRÚAS Y RECICLAJE

MYCSA anuncia la incorporación de Francisco Montoya como Director Operativo de las dos líneas de negocio de MYCSA: MYCSA Reciclaje y MYCSA Grúas. Francisco dirigirá la implementación de la estrategia y política de la compañía familiar para garantizar la correcta gestión de los departamentos co-

MYCSA ANUNCIA LA INCORPORACIÓN DE FRANCISCO MONTOYA COMO DIRECTOR OPERATIVO DE LAS DOS LÍNEAS DE NEGOCIO DE MYCSA: MYCSA RECICLAJE Y MYCSA GRÚAS

TENEMOS UNAS EXPECTATIVAS ALTAS EN ESTE SEGMENTO. ES SENCILLO AUMENTARLAS CUANDO TIENES LA CALIDAD, UN BUEN EQUIPO Y SOBRE TODO LA CONFIANZA DE LOS CLIENTES.

mercial (nuevos, VO y recompra), posventa, repuestos y backoffice. Esta decisión estratégica refuerza el compromiso de MYCSA con el crecimiento sostenible y el fortalecimiento de su estructura.

Con una extensa experiencia de más de 27 años, Francisco Montoya ha desarrollado su carrera profesional en el mundo del vehículo industrial desde el año 1996 que comenzó en Volvo Truck Center, filial de Volvo Trucks España en la zona centro desarrollando los puestos de oficial contable, credit controller, comercial de V.I. y responsable de grandes cuentas.

Pasó en 2010 a formar parte de Volvo Trucks España como jefe de flotas, donde posteriormente y en su cargo como gerente de operaciones comerciales, fue también responsable de ventas internacionales y concursos públicos.

A comienzos de 2019 se incorporó como jefe de área en Veinsur, el mayor concesionario de Volvo Trucks, para la gestión de su delegación de Cataluña con tres centros situados en Barcelona, Gerona y Montornés del Vallés, este último recientemente premiado como mejor Concesionario de España y Europa 2023.

EQUIPO COMERCIAL: QUIÉNES SON

Os queremos presentar un poco más a los comerciales para que les conozcáis más en profundidad.

JOSÉ ANTONIO GARCÍA MARTINES

Mov.- ¿De dónde vienes y cuál es tu experiencia en grúas?

TRAS LA ADQUISICIÓN POR PARTE DE MYCSA DE HIAB IBÉRICA Y CON LA CREACIÓN DE MYCSA GRÚAS, HAN SIDO MUCHAS LAS SINERGIAS Y ALGUNOS CAMBIOS DE CARA A OFRECER AL CLIENTE LA MEJOR EXPERIENCIA Y EQUIPOS.

Sr. García.- Toda mi vida ha estado relacionado con el mundo del camión y las grúas, es lo que tiene formar parte de una familia con un taller de carrocerías y montaje de grúas. Además, en los últimos cuatro años, me he dedicado a introducir la marca EFFER en la Comunidad de Madrid, incorporando grúas medianas y pesadas en la zona.

Mov.- ¿Qué expectativas comerciales tienes en el área de negocio que vas a cubrir.
Sr. García.- Llevaré la zona Norte de España, mitad de Madrid y las Islas Canarias. Son zonas fuertes en donde necesitaré el apoyo y el esfuerzo de toda nuestra red de Concesionarios y Servicios Oficiales para ser capaces de explotar al 150%. Tenemos la suerte de contar en nuestro portafolio con dos marcas de primera a nivel mundial, (Hiab y Effer). Además, podemos distinguirnos por ofrecer modelos de grúas con soluciones que actualmente nuestros clientes no conocen y que no están disponibles en nuestra competencia.

Mov.- ¿Qué modelos de productos llevarás y cuales son los que encajarán mejor en la zona que vas a trabajar?
Sr. García.- Llevaré el segmento de grúas ligera, mediana y pesada hasta las 52tn/m tanto de HIAB como EFFER. Al final, cada cliente tiene una necesidad y tenemos una amplia gama de producto que se complementa entre sí, con lo que puedo asegurar que el cliente tendrá una solución personalizada para su día a día. En el caso de que la necesidad del cliente se encuentre en otro segmento de grúa, trabajaremos en equipo junto con Eduard Salanguera en la parte de grúa superpesada y con Bruno para los equipos de reciclaje y Multilift.

> NUESTROS MODELOS DE ARTICULADAS 038 EN HIAB Y 35 EN EFFER Y LOS MODELOS DE TELESCÓPICAS SERIE T DE HIAB SON IDEALES Y MUY COMPETITIVAS EN PRECIO Y CALIDAD PARA EL MERCADO EN EL QUE ME MOVERÉ.

Mov.- ¿Cómo ves el mercado de la gama que comercializas, para este año?
Sr. García.- Yo soy una persona bastante optimista, desde el principio he confiado en este proyecto. Es ilusionante ver como el trabajo duro que hagamos como equipo durante los próximos años, hará poner a HIAB y a EFFER en el lugar real que les corresponde. Además, los Concesionarios y Servicios Oficiales por lo poco que he podido palpar, se encuentran en la misma sintonía, con la misma ilusión y estas ganas de marcar la diferencia y crecer. Espero que sea un año 2024 para recordar.

BRUNO GUILLAUME

Mov.- ¿De dónde vienes y cuál es tu experiencia en grúas?
Sr. Guillaume.- Vengo de otro fabricante del sector, dispongo de 19 años de experiencia en el mundo de los portacontenedores de gancho y de la elevación en general.

Mov.- ¿Qué expectativas comerciales tenéis en el área de negocio que vais a cubrir?
Sr. Guillaume.- Nuestras expectativas son el fomentar el mundo del reciclaje y trabajos forestal ofreciendo el máximo apoyo que podamos a nuestra red de concesionarios.

Mov.- ¿Qué modelos de vuestro producto, creéis que encajan mejor en la zona que vais a trabajar?
Sr. Guillaume.- Creemos que las grúas Jonsered J1500RZ y la J1250RZ son las grúas de reciclaje por excelencia. Confiamos que la Loglift 1188S y la 1250Z serán modelos que encajarán muy bien y la gama de Multilift Optima en el mundo del portacontenedor de gancho.

Mov.- ¿Cómo ves el mercado de la gama que comercializáis para este año?
Sr. Guillaume.- Recibimos muchas consultas diarias, fábrica está muy motivada para ayudarnos en este nuevo reto y creemos que va a ser un muy buen año, tanto en el sector del reciclaje como en el forestal.

EDUARDO PÁEZ

Mov.- ¿De dónde vienes y cuál es tu experiencia en grúas?
Sr. Páez.- Desde que llevo en Mycsa, todos nuestros clientes de trampillas elevadoras se han interesado por el segmento de grúa ligera, por lo que creo que la base del negocio la tengo desde entonces.

Mov.- ¿Qué expectativas comerciales tenéis en el área de negocio que vais a cubrir?

Sr. Páez.- Tenemos unas expectativas altas en este segmento. Es sencillo aumentarlas cuando tienes la calidad, un buen equipo y sobre todo la confianza de los clientes.

Mov.- ¿Qué modelos de vuestro producto, creéis que encajan mejor en la zona que vais a trabajar?
Sr. Páez.- Nuestros modelos de articuladas 038 en HIAB y 35 en EFFER y los modelos de telescópicas serie T de HIAB son ideales y muy competitivas en precio y calidad para el mercado en el que me moveré.

Mov.- ¿Cómo ves el mercado de la gama que comercializáis para este año?
Sr. Páez.- Interesante en la gama ligera. Es un producto que sobre todo se monta por alquiladores y grandes empresas de renting que están en pleno crecimiento, por lo que creemos que las cifras aumentaran este año.

EDUARD SALANGUERA

Mov.- ¿De dónde vienes y cuál es tu experiencia en grúas?
Sr. Salanguera.- Empecé en el mundo de las grúas en Hiab, en el año 1.999 gestionando ventas y cuentas de clientes en Cataluña. Años después empecé la distribución de las grúas Effer en todo el territorio y una vez HIAB compró la marca EFFER, me incorporé de nuevo a la matriz de Hiab en España y hasta ahora que Mycsa Grúas se ha convertido en el importador en exclusiva para España.

Mov.- ¿Qué expectativas de negocio ves para este 2024?
Sr. Salanguera.- Las economías están en cambio constante y es difícil tener una idea clara, no tenemos años lineales para poder entender realmente qué sucede. La expectativa es mejorar el servicio para los clientes, y recuperar mercado donde no tenemos tanta presencia. Hay ilusión de proyecto, nos encanta estar al lado de los clientes y sobre todo nos encantan las grúas.

Mov.- ¿Qué productos distribuidos crees que van a ser una referencia para vosotros?
Sr. Salanguera.- En un mercado como el español, las grúas grandes tienen un peso importante y actualmente con la gama Hiab y Effer tenemos un producto a medida para cada cliente y con algunas novedades que vamos a lanzar en el mercado durante este 2024. En el rango de grúa grande, vamos a ofrecer lo mejor de las dos marcas.

Multilift es un referente en equipos porta contenedores y hemos preparado un plan para mejorar plazos y condiciones, al igual que la gama chatarrera y forestal Loglift y Jonsered.

También tenemos la nueva gama de carretillas eléctricas de Moffet, que esperamos encuentre su espacio en el mercado.

RAMÓN ALMAZÁN

Mov.- ¿De dónde vienes y cuál es tu experiencia en grúas?

> **DE CARA A ESTE NUEVO AÑO, OLAF MULDER APUNTÓ EN SU ENTREVISTA QUE LE HICIMOS EN DICIEMBRE, QUE UNA DE LAS APUESTAS MÁS IMPORTES QUE EJECUTARÁ MYCSA GRÚAS ES LA DE AMPLIAR Y MEJORAR LA RED DE VENTAS Y SERVICIO POSTVENTA EN TODO EL PAÍS, ESTABLECIENDO PARA ELLO ALGUNOS DISTRIBUIDORES DÓNDE NO LOS HAY Y APOYÁNDOLOS A SU VEZ DESDE MYCSA GRÚAS, CON TODOS ESTOS ESPECIALISTAS DE PRODUCTO.**

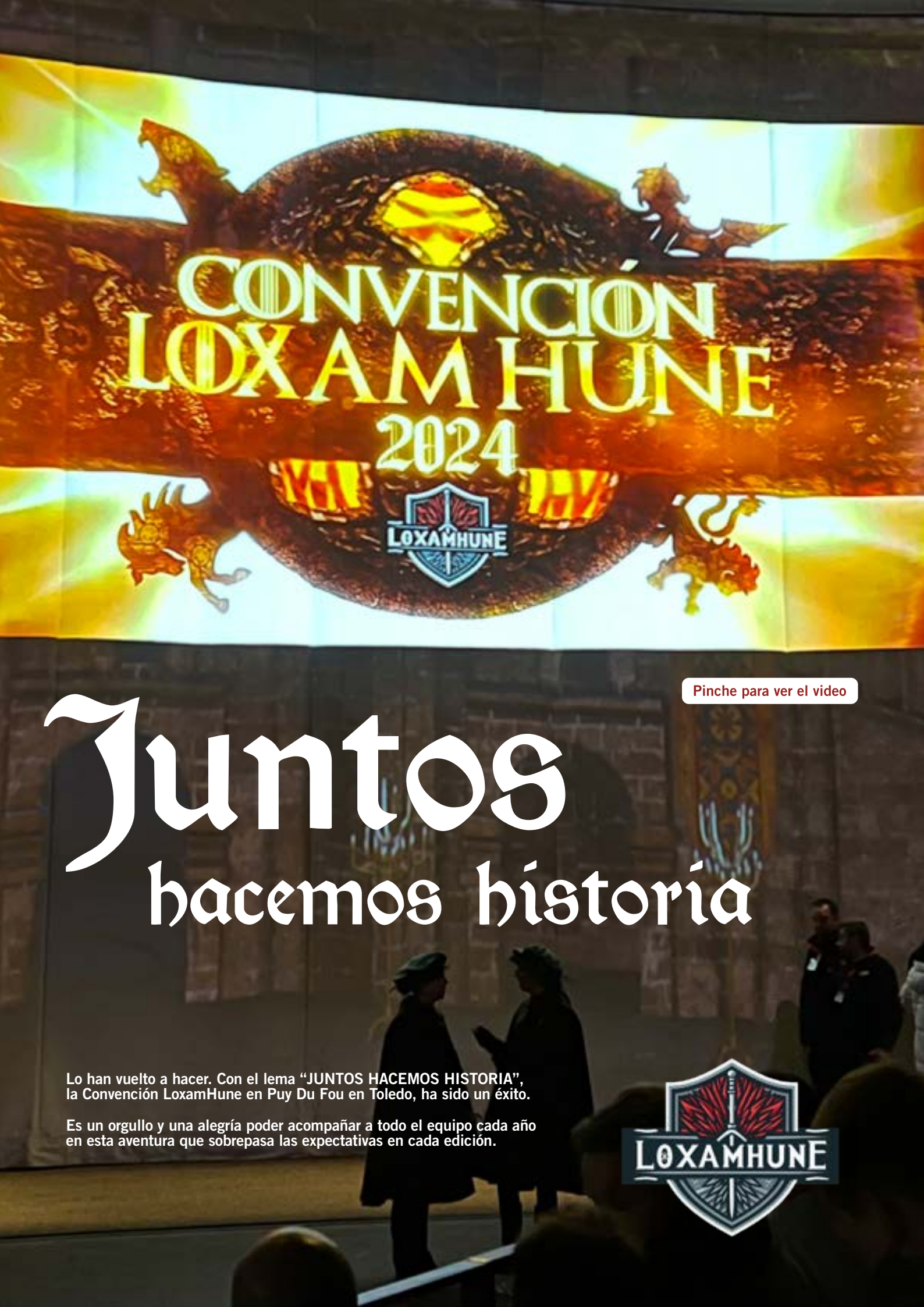
Sr. Almazán.- Me avalan más de 26 años de experiencia en el sector de la elevación como técnico comercial de HIAB, lo que me ha permitido desarrollar una amplia visión de mercado.

Mov.- ¿Qué expectativas comerciales tienes en el área de negocio que vas a cubrir?
Sr. Almazán.- Creo firmemente que en MYCSA GRÚAS tendremos un crecimiento significativo en todas las gamas de grúas que voy a gestionar: media y ligera, defensa y sector ferroviario.

Se abren muchas puertas de clientes que antes no nos tenían en cuenta y que ahora gracias al conocido servicio de posventa de MYCSA GRÚAS, saben que recibirán un respaldo de calidad que les aportará un extra de confianza.

Mov.- ¿Qué modelo de vuestros productos encajará mejor en la zona que trabajarás?
Sr. Almazán.- Modelos como la HIAB 188, HIAB 302 y HIAB 408 destacan por la gran aceptación que tienen entre nuestros clientes debido a que cumplen sus expectativas y necesidades siendo modelos caracterizados por sus largos alcances, una excelente relación precio-calidad y la posibilidad de adaptar a ellos múltiples accesorios para conseguir el máximo rendimiento tras la inversión que realizan.

Mov.- ¿Cómo ves el sector de la gama que comercializas para este año?
Sr. Almazán.- A pesar de los rumores de crisis actual, el mercado se ve muy activo y percibimos en este segmento a un cliente con ganas de invertir en la renovación de su flota de grúas.



Pinche para ver el video

Juntos hacemos historia

Lo han vuelto a hacer. Con el lema "JUNTOS HACEMOS HISTORIA", la Convención LoxamHune en Puy Du Fou en Toledo, ha sido un éxito.

Es un orgullo y una alegría poder acompañar a todo el equipo cada año en esta aventura que sobrepasa las expectativas en cada edición.

LOXAMHUNE

De izda. a drcha.: Gérard Déprez, Eva Vera, Sergio García, Sara Andrade, Armando Murga, Santiago Vaquero, Paco Rodríguez, Luis Ángel Salas, Joaquín de Entrambasaguas, David García, Fernando Parrondo, Sergio Banzo, Olivier Mouminoux, José Antonio Huertas, José Miguel Rincón y Azahara Morales.

LoxamHune es la empresa número uno de alquiler de maquinaria de España y Portugal. Pero es mucho más, es gente ilusionada y gente que se quiere superar a sí misma, es gente que lucha cada día por estar nominado en los premios de excelencia que otorga la empresa. Es esa empresa que te reta a que seas mejor, por tu bien, de hecho, Luis Ángel Salas animó a la gente a ser mejor por ellos mismos y así contribuirán a que la empresa crezca y lo hagan ellos a la vez.

AÑO EXCELENTE PARA LOXAMHUNE

El 2023 ha sido otro año de récord para la empresa, han incrementado las ventas más de un 16% por tercer año consecutivo, superando los 164 millones de euros sin la adquisición de HRE.

Un EBITDA récord de casi 70 millones de euros en 2023 en sus operaciones de alquiler de maquinaria, un 25% más que el ejercicio anterior.

Este año realizarán una inversión de 20 millones en maquinaria nueva. Cuentan con 10 líneas de negocio y más del 80% de su maquinaria tiene menos de 7 años.

En los últimos años la inversión de maquinaria ha superado los 200 millones. En 2024

tienen previsto seguir expandiéndose con las aperturas de Lisboa y Huelva.

La integración total de Arteixo y HRE está en las prioridades. El cliente será todavía más el centro de LoxamHune con nuevo portal de clientes, ampliación del e-commerce al resto de España y la mejora de la web.

El objetivo es llegar a los 200 millones de facturación en los proximos años. No tengo ninguna duda que cumplirán sus planes.

Gérard Déprez, Presidente de Loxam, vino desde París para ofrecer todo su apoyo en la convención, les felicitó por sus logros y les retó a llegar a los 500 millones porque según el Sr. Déprez, "Aquí jugamos en casa y la victoria está asegurada".

LA CONVENCIÓN

Lloviendo a cántaros, el CEO de la empresa Luis Ángel Salas, estuvo recibiendo y saludando uno por uno a los casi 800 asistentes que fueron llegando, con una palabra amable o chascarrillo para cada uno de ellos. Eso es LoxamHune. Es respeto, es compromiso, es crecimiento, es seguridad y es futuro.

LoxamHune son personas dirigidas por un crack, Luis Ángel Salas, el cual de manera inteligente se ha rodeado de un equipo directivo de élite:

- **José Antonio Huertas,** COO
- **Sergio Banzo,** COO
- **Joaquín de Entrambasaguas,** CFO
- **Santiago Vaquero,** Director de Digital y Tecnología
- **Francisco Rodríguez,** Director de Compras y Técnico
- **Fernando Parrondo,** Director de RRHH
- **David García,** Director Comercial y Marketing
- **Sara Andrade,** Directora de Marketing Estratégico

Cada año preparan con esmero, cuidado, ilusión y profesionalidad un eventazo. No hay otra manera de llamarlo, podría decir pedazo de evento, pero me quedaría corta.

Con Puy du Fou de escenario, el equipo directivo nos hizo un recorrido por la historia de LoxamHune vestidos de época y sus"mercés" anunciaron los éxitos de la empresa y sus logros. Así Sara Andrade, presentando un nuevo vídeo corporativo, contó las novedades en marketing y comunicación; David García la estrategia de las líneas de negocio, Santiago Vaquero y Armando Murga, las novedades en digitalización; Jose Antonio Huertas y Sergio Banzo, la parte comercial y sus fortalezas; Fernando Parrondo, recursos humanos y sus logros sobre sostenibilidad (incluyendo la huella hídrica); Joaquín de Entrembasaguas y su equipo, Sergio García Padilla y José Miguel Rincón los grandes números alcanzados por la compañía; Paco Rodríguez se centró en la seguridad, el equipo técnico y los proveedores.

Luis Ángel Salas, el rey de las tropas imparables de LoxamHune, habló del futuro de la empresa y los objetivos que se plantean para mantenerse como líder.

Azahara Morales y todo su equipo (Isa Rivas y Ana Rodríguez), se merecen la luna, con la inestimable ayuda de Eva Vera, que está pendiente de absolutamente de todo, teniendo controlado cualquier cosas que preguntes. No podemos olvidar a Ali Ghoual, soporte de los COO, y al equipo de marketing con María Viñuelas, Elena Valdelomar, Alberto Toledano, Susana Ferreira y Víctor Hernández, que han tenido un papel fundamental en que todo salga adelante.

PASADO, PRESENTE Y FUTURO

La Convención de LoxamHune 2024 ha sido un viaje al pasado, al presente y al futuro, un viaje de sensaciones con el increíble Puy du Fou como localización, con el inigualable escenario del espectáculo "El Ultimo Cantar" como fondo y el equipo directivo de LoxamHune customizado como personajes de la Edad Media.

"El objetivo de hoy es que todos volváis a casa sanos. Lo pretendemos hoy y cada día de los que trabajamos, vuestra seguridad y la de los clientes es una prioridad", así comenzó dirigiendo a los asistentes Luis Ángel Salas, y dijo algo que es muy cierto: "Llegar a la cima es fácil, lo difícil es mantenerse".

La presencia de Gérard Déprez y Oliver Mouminoux del Grupo Loxam, demuestra el compromiso de la marca con España.

El hilo conductor de este año ha sido la historia, con una "juglara" y los directivos de Loxam remontándose a los inicios de la compañía, y narrando la historia de unificación de las regiones de LoxamHune.

Como siempre, LoxamHune ha destinado el dinero que hubiese ido a merchandising en realizar una donación económica a asociaciones contra el cáncer tanto en España como en Portugal, un gran gesto que les honra.

PASADO: UN POCO DE HISTORIA

Allende los mares, cuando el alquiler de maquinaria antes de 2008 estaba en su máximo apogeo, tenían dos líneas de negocio bien definidas, plataformas y maquinaria generalista.

El tiempo les enseñó a tener un mayor control del gasto, fundamental para salir adelante, así como plantear un plan de crecimiento aprendiendo de los errores del pasado, tomando medidas tales como vender equipos menos útiles e invertir en rehabilitar la flota de equipos que generase más ingresos. Además de ampliar la oferta de servicios y reestructurar financieramente la compañía. En esa época, tuvieron su expansión internacional, abrieron Portugal, Arabia Saudí y Colombia.

Tras años con los vaivenes de la crisis, entra en acción el Grupo Loxam y se pasa de 70 millones a 91 millones sumando el crecimiento de ese año a la integración de Loxam España.

Se crea LoxamHune y una nueva imagen de marca, aprovecharon sinergias y compartieron las mejores praxis.

En el periodo de crisis, como todas las empresas, sufrieron la falta de liquidez.

Desde 2014 se centraron en llevar a cabo procesos más profesionales y eficientes convirtiéndose en una compañía con una estructura más potente. Se apuesta por la formación, nuevas líneas de negocio y planes técnicos.

Los guerreros, es decir, los mecánicos y su continua formación, han sido un pilar fundamental del éxito de la empresa.

En el año 2016 se inició un ambicioso plan de inversión para ejecutarlo en los siguientes años de más de 200 millones.

Volvieron a recuperar la confianza de los proveedores, se afianzó el enfoque en la seguridad, tanto de empleados como de planes de seguridad para clientes, se transforman filiales y se siguió trabajando en formación.

Si se comparan las cifras de 2017 con 2023, se refleja un claro crecimiento. En la línea de Power, por ejemplo, se pasa de una facturación de 8 millones en 2018 a 21 millones en 2023, gracias a la estrategia transversal. Entra en juego también la maquinaria pequeña, la cual ha tenido un crecimiento exponencial dentro de la empresa.

El marketing ha sido clave en la historia de LoxamHune. Que saliera Sara Andrade con una bola mágica representando el marketing en la antigüedad, fue uno de los momentos más graciosos del evento.

Lo más importante era dar a conocer la empresa al mercado, se hicieron investigaciones de mercado, se estudió que querían los clientes y se cuidó la imagen para estar

acorde a estándares de la compañía. Se han adaptado a los clientes, se han transformado para competir y generar negocio y actividades en el campo digital.

Han ganado miles de clientes a lo largo de los años. Al tener tantas delegaciones, la idea fue que toda la red implantase todas las líneas de negocio, lo que les hizo crecer más del 40%.

Reforzaron el área comercial y gracias a Navision se integraron resto de KPIs. Su programa Force Manager les hizo seguir profesionalizándose y experimentaron una gran transformación digital de la compañía, que ha culminado en los últimos años con la implantación de Dynamics de Microsoft. La empresa tiene el ERP en la nube desde 2014.

PRESENTE DE LA EMPRESA

Como mencionamos el principio del artículo, LoxamHune, por tercer año, consecutivo ha incrementado las ventas por encima del doble dígito, superando los 164 millones de euros con un ebitda récord de casi 70 millones, más de un 42% sobre ventas.

Se ha seguido avanzando para hacer la empresa más eficiente con la implementación de diferentes software de gestión de cobro e integración de nuevas empresas en Galicia y Portugal.

Además de sus certificaciones actuales, acaban de obtener la ISO 27001 para empresas certificadas en seguridad e información dado por AENOR. Es decir, es una empresa certificada en seguridad informática.

Han madurado como empresa, generando una nueva estructura de áreas. Una de las mejoras ha consistido en dar más liderazgo a los directores de área y a su estructura comercial, técnica y de cobros.

Se ha empujado mucho este año elminilease, los alquileres de larga duración, que ya suponen más del del 10% de los alquileres de la compañía.

Generalista y elevación siguen siendo el grueso de la compañía.

FUTURO

Sigue habiendo más reinos que conquistar. Presentaron un nuevo video corporativo en el que se refleja sobre todo que LoxamHune son personas trabajando para hacer de la sociedad un mundo mejor, más seguro y ofreciendo todas las herramientas para que el cliente se sienta 100% respaldado.

Las nuevas inversiones, 20 millones este año, irán sobre todo dedicadas a cubrir contratos de minilease a largo plazo y a modular y maquinaria pequeña para reforzar esas líneas de negocio.

Con más de 81 puntos de venta, y 15000 máquinas grandes, casi 900 personas en plantilla, el objetivo es llegar a tener el 20% de cuota de mercado.

Lo tienen claro, se necesita seguir invirtiendo para mantener y mejorar la cuota de mercado, y no descartan nuevas adquisiciones para ese crecimiento que tienen previsto. Pero, sobre todo, lo más importante en este camino que les lleva a la cima, es seguir siendo una empresa rentable.

Se han propuesto llegar a una cifra de negocio de 200 millones de euros, no bajar el Ebitda a menos del 40% y obtener una alta penetración en el mercado.

"Si os tenemos a vosotros, una plantilla preparada, los objetivos son más que alcanzables", aseguró Luis Ángel Salas.

SEGURIDAD POR ENCIMA DE TODO

Francisco Rodríguez desgranó todas las acciones de la empresa dedicadas a aumentar la seguridad, y cómo la parte técnica ha contribuido a este propósito.

Se ha formado a técnicos con una formación continua. El programa de desarrollo de técnicos está teniendo un gran éxito.

Se ha puesto a disposición de los técnicos las mejores herramientas de diagnóstico, como Jaltest. Recordó lo que ya hizo hincapié en la reunión de Jefes de Taller, todos y cada uno de los empleados de LoxamHune son embajadores de la seguridad, y como explicó Fernando Parrondo, "se han reducido un 75% los accidentes, y como siempre, nuestro reto es llegar a cero accidentes".

Recordaron que LoxamHune trabaja por la conciliación familiar y han obtenido unos resultados fabulosos en el ranking Great Place to Work, consiguiendo la certificación por tercera vez consecutiva.

La responsabilidad social corporativa la tienen muy presente y siguen trabajando para ello.

Su presencia en redes es espectacular, con más de 25000 contactos, y se centran en que la experiencia del cliente sea exquisita.

Con 59 delegaciones abiertas, 82 puntos de venta, más de 22000 clientes, 10 líneas de negocio especializadas, en 2017, era líderes en elevación y en 2023 son lideres en seis de las diez líneas de negocio que tienen.

El foco este año estará centrado en los modelos de maquinaria pequeña y minilease.

INTERVENCIÓN CEO DE LOXAMHUNE, LUIS ÁNGEL SALAS: CONCLUSIONES

En la Convención, como cada año, Luis Ángel Salas hizo un repaso de lo que ha sido el año y ofreció las claves de lo que será un futuro lleno de éxitos con la ayuda de todo el equipo de LoxamHune. Habló de lo que hacen y de lo que queda por hacer.

La historia de LoxamHune no siempre ha sido un camino de rosas, de hecho, contó cuanto estuvo a punto de comprarle otra gran empresa, de cuando la deuda era el agua que les llegaba al cuello, y todos los baches que se les fueron poniendo por el camino.

Pero como todo gran directivo, Luis Ángel nunca se rindió y se rodeó de un equipo de grandes, y junto con ellos y todos y cada uno de los que forman LoxamHune, han sabido levantarse tras cada piedra en el camino y hacerse más fuertes.

“Algo que define a LoxamHune es la eficiencia, es cuidar al cliente y el no endeudarse”, explicó.

Su convencimiento sobre que LoxamHune debe ayudar a crear una mejor sociedad, siendo una empresa de clima cero, reduciendo la huella de carbono y ahora midiendo la huella hídrica, lo dejo claro: “Lo que hacemos no es marketing, es sostenibilidad”.

Recordó a todos los empleados que cada uno de ellos está contribuyendo al proceso, no sólo de la empresa sino del mundo, y que depende de ellos querer ser mejores. Los animó a mejorar en su vida y trabajo, y que lo hagan por ellos mismos.

Otro de los objetivos que tiene claro es que hay que prepararse para lo que venga, la economía son ciclos, y aunque este año el Sr. Salas está convencido de que no habrá crisis, tarde o temprano llegará, y para ello hay que estar preparados y anticiparse.

“Con nuestras ratios de solvencia, hoy en día, estamos más preparados que nunca para lo que pueda pasar en el futuro”, explicó.

Recordó que siempre está a disposición de cualquiera de los empleados y que el reto es intentar que cada día se mejore, desde cada puesto. Les invitó a pensar, a tener una visión de cómo ellos mejorarían su parte del proceso dentro de la empresa.

“Podéis esperar de mí honestidad, capacidad de trabajo y hacer siempre lo que considero correcto y yo de vosotros espero trabajo y lealtad a la compañía. Sed profesionales y mejorad siempre. Está en nuestra mano el hacerlo mucho mejor.

En este nuevo año, en esta nueva liga, os ofrezco seguir trabajando juntos y ganando partidos. También perderemos alguno, pero lo haremos juntos y como un equipo. Disfrutando de esta etapa de nuestras vidas que nos ha tocado vivir. Juntos haremos historia”, concluyó.

Equipo organizador del evento, de izquierda a derecha: Eva Vera, Susa Ferreira, Isa Rivas, Azahara Morales, Ana Rodríguez, Alí Ghoual, Elena Valedelomar y María Viñuelas

Macarena García con Gérard Déprez

Pinche para ver el video

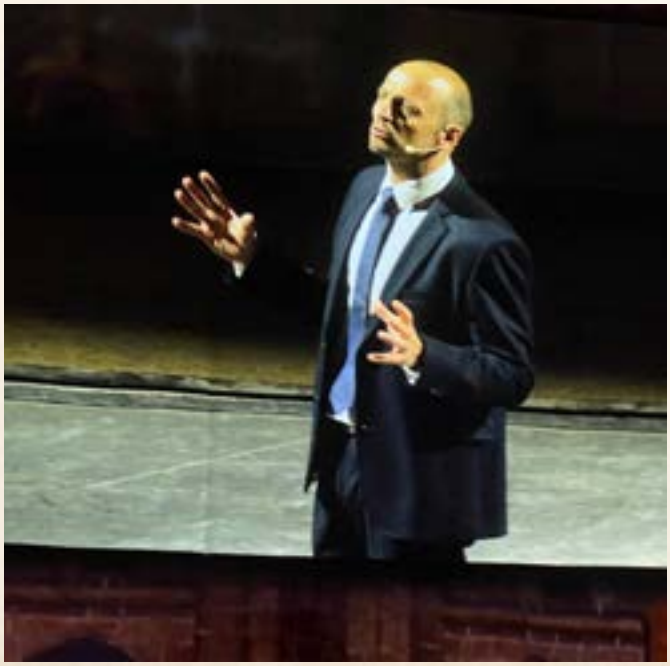
Patrocinadores

Convención LoxamHune 2024

Como cada año, cuando llega el espacio de los patrocinadores, Francisco Rodríguez, Director de Compras de la empresa, es el encargado de dar las gracias a todos ellos. Este año ha sido más especial si cabe por dos motivos, primero porque contó una anécdota con su hija Martina que a todos nos llegó al corazón, y segundo porque dio las gracias a las personas, a las personas que forman esas empresas patrocinadoras que cada año les apoyan y están a su lado año tras año, demostrando el compromiso mutuo que les une.

“Sois 66 las personas que representáis a vuestras empresas y deciros que os agradecemos infinito el estar hoy aquí, ya que lo que hace únicas a las empresas son las personas, gracias por estar y por asistir, gracias por vuestra profesionalidad y conocimiento, gracias por creer en el proyecto, gracias por apoyarnos, gracias por vuestro compromiso y sobre todo, gracias por vuestra cercanía con todas las personas que trabajan en LoxamHune”, dijo con emoción Paco.

Su increíble hija Martina estuvo presente en la Convención a través de las palabras de Paco, cuando contó que en los numerosos libros que lee con ella, hubo uno que les gustó especialmente, una fábula en la que los personajes se preguntaban que era más importante para ellos, si el viaje o el destino, y sin duda lo más importante es la compañía, “al igual que vuestra compañía nos ha ayudado y nos ayudará a cumplir nuestras metas. Gracias por hacernos fácil cumplir nuestros sueños”, concluyó el Sr. Rodriguez.



WACKER NEUSON

DINGLI

LGMG

BRAVI
A great unit for

MANITOU

AUSA

JCB

imcoinsa

TVH

KAESER
COMPRESORES

Premios
Convención LoxamHune 2024

Uno de los momentos más esperados de la Convención son los Premios a los mejores empleados en 7 categorías.

Primero me gustaría felicitar a todos los nominados, porque el hecho de estar nominado es un gran premio, ya que demuestra la gran valía de cada uno de los que han sido nominados, por lo que os debéis sentir orgullosos de haber estado en ese estrado, aunque el premio haya sido para otra persona.

¡¡La enhorabuena para los ganadores va con un gran CHAPEAU!! ¡¡Sois los mejores en lo vuestro, disfrutad de vuestro reinado hasta el año que viene!!

Os presentamos a los mejores empleados de LoxamHune durante el año 2023:

DELEGACIONES SEGURAS 2023

Cuentan con 26 delegaciones con 0 accidentes. **Cáceres, LoxamHune City, Murcia-Molina, Vic, Oporto, Salamanca, Almería, Madrid-Power, Alcantarilla, Castellón-Mijares, Gandía, Pombal, Girona, Bilbao, Valladolid, Granada, Sevilla-Power, Parets, Castellón-Pla, Málaga-Trévenez, Vitoria, Tenerife, Cantabria, Mallorca, Sant Andreu y Valencia Power.**

Un gran premio centrado en la seguridad, algo en lo que trabaja LoxamHune cada día. Como se dijo en la Convención y fue el tema central de la reunión de Jefes de Taller: Cada persona que trabaja en LoxamHune es embajador de la seguridad.

Los nominados en las categorías fueron:

MEJOR DELEGADO
- **Enrique Comes,** Valencia
- **Marcos Galdamez,** Valencia
- **Roberto Barco,** A Coruña
- **Ariadna Sánchez,** León

MEJOR COMERCIAL
- **José Andrés García,** Sevilla
- **Iván González,** Tenerife
- **Sergio Pastor,** Alicante
- **Elvira Sánchez,** Power Madrid

MEJOR JEFE DE TALLER
- **Cristóbal Cárdena,** Jerez
- **Emilio Salmerón,** Valencia
- **Enrique Corcoles,** Alcantarilla (Murcia)
- **Rafael Hinojosa,** Parets

MEJOR MECÁNICO
- **Alexandru Gabriel Ploscaru,** Castellbisbal
- **Raúl Montiel,** Tarragona
- **Enrique Pérez,** Bilbao
- **José Blas García,** Granada

MEJOR ADMINISTRATIVO
- **Margarita Sánchez,** Guadalajara
- **Flor Suárez,** Santiago
- **Mª Isabel Ruiz,** Girona
- **Pilar Martínez,** City Zaragoza
- **Cristina Martínez,** Las Palmas

MEJOR EMPLEADO SERVICIOS CENTRALES
- **Esther Escudero,** Técnico de Control de Gestión
- **Juan José Rustarazo,** Técnico Área Comercial
- **Susana Ferreira,** Marketing
- **Tiago Teles,** Estructura Portugal

NOMINADOS A EXCELENCIA
- **Leticia González,** Formación a Clientes
- **César García,** Cartagena
- **José Antonio Torres,** Málaga Trévenez
- **Francisco Ronda,** Sevilla
- **Juan Valladares,** Málaga Guadalhorce

Delegaciones seguras 2023

Mejor Delegado: Roberto Barco (A Coruña)

Mejor Administrativo: Flor Suárez (Santiago)

Mejor Comercial: José Andrés García Sánchez (Sevilla)

Mejor Empleado Servicios Centrales: Tiago Teles (Portugal)

Mejor Jefe de Taller: Emilio Salmerón (Valencia)

Premio Excelencia: José Antonio Torres Carvajal (Málaga-Trévenez)

Mejor Mecánico: Enrique Pérez (Bilbao)

Nominados Mejor Delegado

Como cada año, LoxamHune premia a sus colaboradores y este año ha habido cuatro categorías:

- **Mejor máquina**
- **Mejor transporte**
- **Mejor servicio postventa**
- **Mejor proveedor servicios centrales**

Los finalistas de cada categoría fueron:

MEJOR MÁQUINA

- **Plataforma ManGO 12 de Manitou (Ganador)**
- Bobcat 5450
- LGMG AR14J
- Manitou MT625

MEJOR TRANSPORTE

- **Grúas Aro (Ganador)**
- Grúas y Transportes Iván Ruiz
- Cargues 2.0 SL
- Quality Road Transport

MEJOR SERVICIO POSTVENTA

- **JCB Maquinaria (Ganador)**
- Manitou
- Haulotte
- Fusa

MEJOR PROVEEDOR SERVICIOS CENTRALES

- **Marqués (Ganador)**
- Somos Sapiens
- RB Componentes
- Ritchie Bros

Mejor máquina: **Plataforma ManGO 12 de Manitou, recogió el premio Antonio Lorenzo.**

Mejor servicio postventa: **JCB Maquinaria, recogió el premio Román Espada, nuevo Director General de JCB España**

Mejor transporte: **Grúas Aro**

Mejor proveedor servicios centrales: **Marqués I Soluciones Tecnológicas para Empresas, recogió el premio Jorge Amescua.**

GRUPO LOXAM: Gérard Déprez

Como bien dijo Gérard Déprez, Presidente del Grupo Loxam, para tener un futuro, necesitas una historia a tus espaldas.

Loxam empezó en el año 1967, cuando el alquiler parecía de verdad la edad media. En 1967 la gente alquilaba y compraba equipos de segunda mano a los distribuidores y fabricantes.

Loxam introdujo nuevos equipos, y ese fue el gran cambio, compraron equipos nuevos para ponerlos en alquiler en el mercado, con métodos profesionales.

57 años de historia de Loxam explican el éxito de la empresa en nuestros días

"Al ir creciendo, lo que pedimos a nuestras filiales fue tener equipos en buenas condiciones y dar lo mejor al mercado", explicó. "Abrir una nueva base es fácil, pero crear una red es un reto diferente y más complejo, ya que lo difícil es abrir varias oficinas con el mismo nivel de servicio".

El tercer paso fue hacer frente a los competidores que venían con mucha fuerza económica. Cuando Loxam comenzó a tener una gran competencia en Francia, decidió que era el momento de desarrollarse fuera de sus fronteras naturales.

Hoy siguen creciendo y han creado una empresa paneuropea, con muchas culturas, muchas nacionalidades, realmente internacional, la única compañía de alquiler de maquinaria del mundo con tanta distribución por países.

El Grupo Loxam tiene una facturación de 2,6 billones de euros. Está presente en 30 países y cuenta con una plantilla de 12,000 profesionales en todo el mundo . Es la primera empresa en el ranking europeo y la cuarta en el mundial.

Uno de los pilares fundamentales es que cada unidad de negocio y cada delegación funciona como un centro de beneficios, con su propia cuenta de pérdidas y ganancias para controlar su rentabilidad, independientemente del tamaño.

Para todas las filiales esperan mismo nivel de servicio, con un modelo operativo que se basa en procesos, formación y auditorías de control. El objetivo es ser excelente a nivel operacional y compartir los mismos valores, que son comunes en toda la organización:

Habilidades --- Excelencia
Proceso --- Innovación
Amabilidad --- Respeto

Entre sus planes principales está la mejora y evolución digital y pide a sus colaboradores nunca estar callados, estar innovando y mejorando, moviéndose y progresando constantemente.

El Grupo tiene previsto ampliar la red geográficamente y con nuevas líneas de negocio, nuevos productos y nuevas tipologías de clientes. Es la manera de avanzar y progresar.

Según el Sr. Déprez, LoxamHune puede llegar a 500 millones dentro de no mucho tiempo.

En este año 2024 debido a la situación del mercado (inflación, subida de costes y demás), es tiempo de volver a lo básico y enfocarse en la rentabilidad y la reducción de deuda. Por ello, el crecimiento será moderado, pero aumentando los niveles de rentabilidad.

Después del covid, donde el objetivo era recuperar y aprovechar el crecimiento derivado de los grandes planes de inversión de los gobiernos, financiados en gran parte por la unión europea, el 2024, según el Sr. Déprez, será un año de "digestión" del tremendo crecimiento de los últimos dos años.

Para concluir, elogiando el nivel de la convención, dio las gracias a todos los asistentes por su compromiso y resultados de los últimos años y los animó a seguir trabajando duro en la misma línea.

Juntos
hacemos
historia

CONVENCIÓN ANUAL LOXAMHUNE 2024

CONVENCION ANUAL LOXAMHUNE 2024

CONVENCION ANUAL LOXAMHUNE 2024
Haulotte

ANUAL LOXAMHUNE

CONVENCION ANUAL LOXAMHUNE 2024

CONVENCION ANUAL LOXAMHUNE 2024

CONVENCIÓN ANUAL LOXAMHUNE
LGMG
TVH

ENCIÓN ANUAL LOXAMHUNE 2024

ANUAL LOXAMHUNE 2024

CONVENCIÓN
LOXAMHUNE
2024

PREMIOS
COLABORADORES
2023

CONVENCIÓN ANUAL LOXAMHUNE 2024

Movex Lift entrega la plataforma TLR20 sobre Iveco al Ayuntamiento de Calpe

Movex Lift, en colaboración con Primoti, ha hecho entrega de la plataforma TLR20 sobre Iveco al Ayuntamiento de Calpe. Además, Gerardo Martínez, Responsable Comercial de Movexlift, es la persona que se ha llevado a cabo la capacitación del personal del Ayuntamiento de Calpe.

PLATAFORMA SOBRE CAMIÓN IVECO TLR20

Esta plataforma sobre camión Iveco está concebida para camiones de 3,5 t. con alturas de trabajo de 20 metros y capacidad de cesta de 230Kg. Se trata de máquinas muy robustas y fiables con una gran funcionalidad, diseño cuidado y adaptabilidad para todo tipo de trabajos, desde usuarios particulares a empresas de alquiler. La serie TLR dispone de giro en cesta de 50° + 50°.

Universal Plataformas apuesta por los brazos Zoomlion cero emisiones

Universal Plataformas ha incorporado a su parque varias unidades del modelo de Zoomlion ZA20JE vendido por Ale Group, el distribuidor para España de Zoomlion.

Estas máquinas de cero emisiones son modelos de brazo articulado de 22 metros de altura de trabajo, totalmente eléctrica, con un alcance lateral de 12,05 metros en su articulación a 8,25 metros de altura.

"Además tienen tracción 4x4, pudiendo trabajar tanto en exteriores como en interiores. Nos ha gustado mucho que la capacidad de sus baterías, les permiten trabajar durante largos periodos de tiempo sin tener que recargar las baterías, lo que es perfecto para las flotas de alquiler con los equipos constantemente saliendo", explican desde Universal Plataformas.

ORGANIZADO POR COMEXPOSIUM EVOLIS SEIMAT

INTERMAT Paris, empresa SE INTERMAT, con un capital de 80.000 €, inscrita en el Registro Mercantil y de Sociedades de Nanterre, con el número 339 486 623, y domicilio social situado en 70 Avenue du Général de Gaulle – 92058 Paris La Défense Cedex – Francia

Genie y sus productos reconocidos por su sostenibilidad, innovación y costo de propiedad

Genie fue distinguida por asociaciones industriales, grupos gubernamentales y los medios de comunicación con más de una docena de premios en 2023. Esto incluyó un premio por las iniciativas de sostenibilidad de la empresa, así como por el Liderazgo en Energía y Medio Ambiente, Diseño (LEED) Certificación Oro para su planta de fabricación en Monterrey, México.

Genie fue seleccionada por un panel independiente de jueces para el Premio a la Sostenibilidad de los Premios Internacionales de Acceso Motorizado (IAPA) 2023 por implementar soluciones, proyectos o programas innovadores que demuestran cómo la empresa está adaptando su negocio y/o productos a las cuestiones medioambientales. Uno de esos logros fue la prestigiosa certificación LEED Gold del U.S. Green Building Council, que fue otorgada a las instalaciones de Terex Genie México.

"En toda nuestra industria, los lugares de trabajo y nuestros clientes buscan cada vez más a los fabricantes para que los ayuden a reducir su impacto ambiental y alcanzar sus objetivos de sostenibilidad", dijo Will Westley, vicepresidente de Ventas y Soporte de Genie, quien estuvo presente para aceptar el Premio a la Sostenibilidad. "La cartera de productos de Genie ya está electrificada en un 70%, lo que ayuda a reducir las emisiones en el lugar de trabajo y la contaminación acústica. Pero nuestro compromiso con la sostenibilidad (y con ayudar a nuestros clientes a alcanzar sus objetivos) es más profundo. También se refleja en iniciativas como nuestros proyectos de reducción de carbono, actividades de reciclaje y eficiencia energética, y un uso cada vez mayor de tecnología de energía limpia en toda nuestra huella global de fabricación y oficinas".

Hasta ese punto, de los siete productos incluidos en varias listas de "lo mejor de", varios son eléctricos o híbridos.

Las plataformas de tijera Genie® Lithium-Ion GS™ recibieron el premio Editor's Choice de la revista Rental. Probadas para su confiabilidad y uso en ambientes extremos, las baterías de iones de litio Genie han sido diseñadas específicamente para PEMP y están certificadas por la organización de certificación independiente Underwriters Laboratory (UL) contra incendios, descargas eléctricas y explosiones.

Las plataformas híbridas S®-60 FE y eléctricas S-60 DC fueron elegidas por un panel independiente de profesionales de la industria del alquiler para los premios LLEAP presentados por la revista Lift & Access. Según los jueces, las plataformas elevadoras recibieron el premio Gold por su "increíble tecnología que proporciona seguridad, agilidad y una fuente de energía autónoma".

Además, el S-60 DC eléctrico fue nombrado "Producto Inteligente" durante la CMIIC (Conferencia de Internet de la Industria de Maquinaria de China), cuyo objetivo es reconocer a las empresas y productos que han realizado contribuciones destacadas a la industria. El rendimiento versátil del S-60 DC y sus menores costos de propiedad lo ayudaron a superar a la competencia después de tres etapas de votación en línea.

Asimismo, la plataforma articulada Z®-45J DC recibió dos premios durante la Cumbre Mundial de la Industria de Equipos de Trabajo Aéreo T50, un evento anual centrado en productos PEMP e innovaciones tecnológicas en la industria. La Z-45J DC fue nombrada Mejor plataforma elevadora articulada eléctrica y recibió el premio al menor costo de propiedad.

Otros premios de la Cumbre T50 fueron para:

- SX™-135 XC™ como Mejor Plataforma Elevadora Telescópica
- Harry Zhu, vicepresidente/GM Comercial, Gran China, por su destacada contribución a la industria
- Genie fue incluida en la lista de los 5 principales fabricantes mundiales de manipuladores telescópicos y en la lista de los 10 principales fabricantes mundiales de PEMP.

Finalmente, recibieron premios el manipulador telescópico GTH™-1256 de 12 000 lb/5443 kg de capacidad y la plataforma para plataformas elevadoras de 13 pies/4 m, ambos introducidos en el mercado en 2023. El GTH-1256, disponible en el mercado norteamericano, fue diseñado para mejorar la durabilidad, reducir el costo total de propiedad y brindar máxima productividad en el lugar de trabajo. Fue reconocido por las revistas Equipment Today y Construction Equipment.

La plataforma Genie de 13 pies/4 m para las plataformas elevadoras Genie XC en Norteamérica y la región EMEA (Europa, Medio Oriente y África) recibió el premio Innovative Iron de la revista Compact Equipment. La plataforma añade más de un 60 % de espacio adicional en la plataforma, lo que aumenta la versatilidad de las flotas de plataformas elevadoras de las empresas de alquiler y, al mismo tiempo, aumenta la eficiencia en el lugar de trabajo.

United Rentals lanza una calculadora de emisiones de carbono

United Rentals ha lanzado un panel de "Emisiones estimadas" que permite a los usuarios estimar las emisiones de carbono de los equipos alquilados, incluido el uso histórico, presente o futuro del equipo.

La herramienta digital, que está disponible a través de la plataforma basada en la nube 'Total Control' de United, tiene como objetivo ayudar a los clientes a comprender las emisiones de sus equipos y tomar decisiones basadas en datos sobre la gestión de equipos.

Los usuarios pueden ver datos estimados de emisiones (en toneladas métricas de dióxido de carbono equivalente) por categoría de equipo, tiempo o lugar de trabajo. Los clientes pueden filtrar datos por período de tiempo, cuenta, lugar de trabajo y clase de equipo.

Las tarjetas de datos resaltan información como las emisiones totales estimadas, las emisiones más altas en un solo mes y la clase de equipo con las emisiones estimadas más altas.

"Reducir las emisiones en el lugar de trabajo es una prioridad para muchas empresas constructoras y propietarios de proyectos, pero es difícil gestionar lo que no se puede medir", dijo Tony Leopold, vicepresidente senior de Estrategia y Digital de United Rentals.

"El acceso a datos fácilmente digeribles y compartibles sobre las emisiones estimadas es el primer paso en el esfuerzo por reducir la huella de carbono de un lugar de trabajo. Con el panel de Emisiones estimadas en Total Control, United Rentals pone estos datos y el poder de actuar en consecuencia al alcance de nuestros clientes".

United dijo que el panel era una de una serie de ofertas relacionadas con la sostenibilidad, que incluyen herramientas digitales, alternativas de generación de energía, sistemas de almacenamiento de energía en baterías, microrredes y equipos eléctricos o híbridos.

EURO AUCTIONS

Próximamente en Zaragoza, subasta en España
27 y 28 de febrero a las 8:30 a.m.
Camino Azarbe 14, 50800 Zuera, Zaragoza, España

Volvo EC460CL

No Usado 2023 XCMG XE60GA - elección

2020 JCB 16C-1 - elección

No Usado 2023 PENGDE L33 MAX - elección

2019 Manitou MT932 EASY

2020 JCB 1T-2S5 - elección

2019 Genie Z45/25J

2008 Citroen C2

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

Paolo Alecci (ES) +34 618 284 808
Ernesto Anton (ES) +34 617 735 844
Pedro de Pablo (ES) +34 633 729 970
Bader Serouan (ES) +34 7222 882 41

www.euroauctions.com

TH 7.10: la última evolución de Magni

El nuevo manipulador telescópico fijo Magni es la máquina con mayor capacidad de carga de la gama TH.

Fruto de un rediseño del modelo TH 6.10, el TH 7.10 ofrece tablas de carga mejoradas y una sorprendente capacidad de elevación, aumentada en 1 tonelada (2204 libras). El rendimiento del 7.10 representa una claro mejora respecto al modelo anterior, ya que puede levantar su carga máxima de 7 toneladas (15.432 libras) hasta 8,5 m (27 pies) (+16%), alcanza su altura máxima de 9,5 m (31 pies) con una carga de 6 toneladas (13.227 libras) (+ 20%) y soporta 2,5 toneladas (5511 libras) (+25%) en el alcance horizontal máximo de 5,9 m (19 pies).

Al igual que las variantes de 15 y 19 metros (49 y 62 pies), este modelo TH también estará disponible en versiones básica y premium. En la versión premium, el modelo cuenta con un motor Deutz más potente de 75 kW y aire acondicionado y radio de serie.

UNA CABINA TOTALMENTE REDISEÑADA PARA LA COMODIDAD DEL OPERADOR

Como toda la gama TH del 2024, el TH 7.10 está equipado con la nueva cabina que hizo su debut en la gama RTH durante 2023. Diseñada para satisfacer todas las necesidades del operador, proporciona comodidad y seguridad.

Los interiores de la cabina han sido completamente rediseñados; Los paneles moldeados por inyección garantizan una mayor durabilidad y un mejor acabado. El asiento, luces de cortesía, flujos de aire, reposabrazos ajustable, almacenamiento, compartimentos y las cortinillas se entregan junto con un amplio espacio y una excelente visibilidad, lo que proporciona al operador unas condiciones de trabajo óptimas.

NUEVO SISTEMA DE CONTROL A BORDO MAGNI COMBI TOUCH SYSTEM (MCTS)

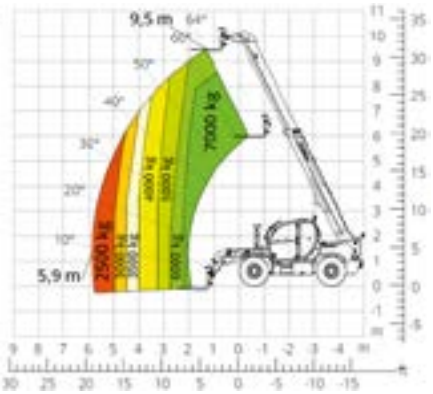
El software de a bordo MCTS, al que se accede a través de la pantalla táctil, ha sido objeto de una profunda remodelación gráfica y ofrece una experiencia de usuario aún más fluida y agradable, con navegación mediante iconos. El operador dispone ahora de una nueva pantalla de menú que da acceso a las distintas funciones, con novedades como los preajustes dedicados: tres nuevos preajustes, del más preciso al más reactivo, para optimizar las prestaciones en relación al implemento utilizado.

Hay una mejora adicional en la pantalla del gráfico de carga, que permite dos modos de visualización diferentes:

- Estándar, que muestra todas las bandas de carga.
- Dinámico, mostrando el área de trabajo disponible en relación a la carga que se está levantando.

AGILIDAD Y POTENCIA

De tamaño extremadamente compacto, el TH 7.10 es ideal para operar en espacios reducidos con un manejo excelente. Con tracción a las 4 ruedas y dirección, permite total libertad de movimientos, reforzada por tres modos de dirección: delantera, redonda y cangrejo.



La potente transmisión hidrostática proporciona a cada rueda todo el par necesario para afrontar incluso las pendientes más difíciles, y la agilidad se ve reforzada aún más por la generosa distancia al suelo.

SISTEMA DE NIVELACIÓN

El sistema de nivelación para funcionamiento sobre neumáticos permite al operador nivelar la máquina lateralmente y le proporciona la tabla de carga completa en terrenos con pendiente lateral de hasta +/8°.

VERSATILIDAD

Gracias a la amplia selección de accesorios intercambiables, la máquina puede realizar una gran variedad de trabajos con la máxima flexibilidad. El sistema de reconocimiento RFID actualiza automáticamente la pantalla con la tabla de carga del accesorio Magni acoplado.

Con el lanzamiento al mercado de esta nueva máquina, Magni TH da otro impresionante paso adelante en el desarrollo de soluciones fiables y de alto rendimiento en el mundo de la elevación, con mejoras no sólo eficiencia sino también en seguridad y comodidad.

Riwal se traslada a una nueva sede sostenible

Después de siete años en su ubicación actual en Dordrecht, Países Bajos, Riwal traslada su oficina central a una nueva ubicación en la ciudad, en Galvanistraat 35.

La oficina es un edificio reformado según el estándar energético A+++, y está al lado de la oficina y el taller para sus operaciones en Benelux.

No se utilizan combustibles fósiles para calefacción ni agua caliente, y el edificio cuenta con nuevos sistemas HVAC impulsados por electricidad. Para compensar el consumo de electricidad, Riwal ha instalado tres paneles solares con una capacidad total de 381.000 Wp (vatios pico).

El ahorro anual en emisiones de CO2 será de aproximadamente 157.380 kg.

La nueva sede de Riwal incluye paneles solares, que ayudarán a cargar sus vehículos y máquinas eléctricos, como este brazo de JLG. (Foto: Riwal)

La energía solar también cargará los coches y equipos eléctricos de Riwal, ayudando a Riwal a ofrecer "servicios sostenibles a sus clientes: una máquina eléctrica cargada con energía verde".

Pedro Torres, director general de Riwal, dijo; "El traslado de nuestra oficina se ajusta a muchos de los objetivos de nuestra empresa. Este edificio renovado es un paso adelante en nuestro nivel de sostenibilidad, obviamente muy importante como uno de nuestros valores fundamentales. Y significa dar un nuevo paso para ofrecer un excelente lugar para trabajar: a partir de ahora, nuestra sede central está junto a nuestras operaciones holandesas, lo que facilita que los equipos se conecten y se entrelazan".

Riwal opera en 14 países, gestiona una flota de aproximadamente 20.000 máquinas (principalmente plataformas aéreas, manipuladores telescópicos y generadores) y emplea a más de 1.400 personas.

Intermat 2024: 24 al 27 de abril, reserva la fecha

En vista de los trascendentales retos medioambientales, económicos y sociales a los que se enfrenta el sector de la construcción, INTERMAT ha decidido redefinirse como lugar de encuentro e intercambio de ideas de todo un sector unido para construir colectivamente un camino bajo en carbono, que es el tema central de esta edición de 2024.

LA PLATAFORMA FEDERADORA DE TODO EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

En vista de los trascendentales retos medioambientales, económicos y sociales a los que se enfrenta el sector de la construcción, han decidido redefinir INTERMAT como lugar de encuentro e intercambio de ideas de todo un sector unido para construir una senda colectiva de bajas emisiones de carbono, que es el tema central de la edición de 2024.

"Acogemos con satisfacción la movilización junto a nosotros de las cinco principales asociaciones profesionales del sector, ya que la colaboración entre los fabricantes de equipos y maquinaria, los proveedores de energía y las empresas de construcción es esencial si queremos ofrecer colectivamente las soluciones adecuadas a los profesionales y satisfacer adecuadamente sus necesidades de soluciones innovadoras y sostenibles", explican desde la feria.

LOS EQUIPOS Y LA MAQUINARIA EN EL CENTRO DE LOS RETOS DE LA BAJA EMISIÓN DE CARBONO

Los fabricantes de equipos franceses e internacionales, que están desempeñando plenamente su papel para ayudar a alcanzar los objetivos de bajas emisiones de carbono fijados para 2050, han elegido INTERMAT para mostrar su impulso innovador que, desde la edición de 2018, se ha acelerado bruscamente con el objetivo de hacer frente a estos desafíos. INTERMAT 2024 será su escaparate y el de todos los actores de la industria de la construcción, trabajando juntos para compartir una visión común y mostrar los últimos avances del mercado en términos de maquinaria, equipos, tecnologías, digitalización, soluciones de almacenamiento de energía y alquiler de plantas.

UN MODELO DE EXPOSICIÓN REDISEÑADO EN TORNO A LOS GRANDES RETOS DE LA CONSTRUCCIÓN

En este sentido, 2024 será un año de renovación, con un modelo de exposición rediseñado en términos de formato y una oferta reorientada en torno a cuatro pilares: Innovaciones, Energías, Nuevas Ecuaciones y Compromisos, cada uno de los cuales ofrecerá aspectos destacados y desarrollos en línea con los cuatro grandes retos a los que se enfrenta la industria de la construcción.

Como novedad para 2024, el plató BFM Business TV del Foro de la Industria, que incluirá una serie de mesas redondas, brindará la oportunidad de echar un amplio vistazo

a las cuestiones sociales, energéticas y económicas, a los retos de la descarbonización y la digitalización, y también de sensibilizar a las autoridades públicas sobre el papel fundamental de nuestro sector en la consecución de la red cero.

Un nuevo espacio dedicado al empleo y la formación mostrará las iniciativas adoptadas por las federaciones para promover el atractivo de las profesiones del sector de la construcción y las obras públicas, y favorecer las conexiones entre los jóvenes talentos y las empresas, a través de talleres, charlas y sesiones de búsqueda de empleo.

La oferta de los expositores se reordenará en torno a cinco polos de competencias, con un nuevo polo dedicado a las Nuevas Tecnologías y Energías para presentar equipos que incorporen fuentes de energía alternativas, ingeniería virtual, vehículos autónomos, etc., y una zona de demostración para ofrecer a los visitantes una visión de las obras del futuro.

El tema de las bajas emisiones de carbono también estará en el centro de la exposición para mejorar su rendimiento medioambiental, a través de la carta de RSE que han introducido para hacer el evento más responsable y animar a expositores y visitantes a liderar el cambio.

Nuevas tijeras eléctricas Sunward en Intermat, articulada de 16 m y una perforadora

En INTERMAT en París, Sunward mostrará su gama de innovadoras plataformas de trabajo aéreo, destacando su compromiso con la calidad y las soluciones respetuosas con el medio ambiente.

La exposición incluirá una variada gama de plataformas de trabajo aéreas, como la serie eléctrica DC y la serie todoterreno RT. Un elemento clave de la exposición será la plataforma de tijera totalmente eléctrica SWSL 0807AC-A, que demuestra los avances de Sunward en materia de sostenibilidad. La SWSL 0807AC-A cuenta con un sistema completamente libre de hidráulica, lo que elimina las posibles fugas de fluido hidráulico y reduce los costes generales de mantenimiento y limpieza. Esta característica la hace especialmente adecuada para entornos que requieren limpieza, como centros de datos y hospitales. Entre los aspectos más destacados de este modelo se incluye su batería de iones de litio de 24 V de eficiencia única, que garantiza una alta productividad con un mantenimiento mínimo.

Sunward presentará su gama completa de plataformas de tijera, incluyendo la serie eléctrica DC y la serie todo terreno RT equipada con un motor diesel. Destacando su adaptabilidad, se expondrá la serie DC completa, que va de 6 a 14 metros, así como la robusta SWSL 1823RT, demostrando la capacidad de Sunward para responder a una gran variedad de necesidades operativas.

Además, el SWA 16JE, plataforma articulada eléctrica de 16 metros, destacará por su versatilidad, características de seguridad y bajo coste total de propiedad.

La expansión de Sunward en equipos eléctricos subraya su compromiso con soluciones prácticas y de alta calidad para el sector de la construcción.

Para que la seguridad del operador sea una prioridad, la SWA 16JE incorpora funciones de seguridad avanzadas, como un sistema antivuelco y de descenso de emergencia, que garantizan un entorno operativo seguro. Además, su diseño hace hincapié en la facilidad de mantenimiento, lo que ayuda a reducir el tiempo de inactividad y a aumentar la productividad.

La SWA 16JE, con su bajo coste total de propiedad, presenta una solución rentable para una amplia gama de aplicaciones, consolidando su posición como una inversión inteligente en el mercado de las plataformas aéreas de trabajo.

Sunward refuerza su gama de equipos de cimentación con el nuevo equipo de perforación SWDM 80SW

La SWDM 80SW, diseñada para operar eficazmente en espacios urbanos reducidos, demuestra el compromiso de Sunward con la innovación centrada en el cliente. Este nuevo lanzamiento marca el movimiento estratégico de Sunward para liderar el mercado europeo de equipos de perforación, ofreciendo soluciones completas respaldadas por una estructura recientemente establecida y dedicada a los equipos de cimentación.

El SWDM 80SW no es un equipo de perforación más; es una máquina potente de 27 toneladas con un pequeño radio de giro que se adapta a los espacios reducidos de la construcción urbana. Su facilidad de traslado de una obra a otra sin necesidad de desmontarla, junto con la rápida transición entre los modos de perforación y transporte, la hacen especialmente eficiente. Las características de rendimiento mejoradas del equipo, incluida la rotación rápida y una velocidad de línea del cabrestante principal de 72 m/minuto, están diseñadas para la productividad.

Intermat 2024: Liebherr expone una amplia gama de soluciones digitales y servicio

Liebherr estará presente en el área Ext 6 C 051 de la feria Intermat en París, del 24 al 27 de abril de 2024. Expondrá una veintena de máquinas y toda una serie de tecnologías que responden a las necesidades individuales de los clientes, sea cual sea su obra. En tres pabellones temáticos, Liebherr presentará además su amplia gama de productos e innovaciones en los ámbitos de la digitalización, los accionamientos y el servicio.

Con un stand de 3.264 m², de grúas veremos la grúa móvil de construcción Grúa móvil MK 140-5.1; la grúa torre de montaje rápido 125 K; la grúa telescópica sobre orugas LTR 1150 que celebra su estreno mundial al presentarse por primera vez en una feria y el Equipo de hinca, perforación LRB 23 y el manipulador telescópico T 33-10.

La Intermat de París es la feria de las soluciones y tecnologías para la construcción sostenible. Siguiendo el lema "On your site", el grupo Liebherr demuestra que está siempre al lado de sus clientes, dondequiera que se encuentren, ya sea suministrando máquinas de alta calidad en la propia obra o proporcionando asesoramiento a medida, servicios globales y conceptos de soluciones totalmente integrales.

DIGITALIZACIÓN: SOLUCIONES CENTRADAS EN EL CLIENTE DESDE LA PLANIFICACIÓN HASTA EL MANTENIMIENTO

En Liebherr, la digitalización es un importante motor de innovación y desarrollo de nuevos productos. Por un lado, aumenta la eficiencia de los procesos y, por lo tanto, ayuda a conservar valiosos recursos. Por otro lado, las nuevas tecnologías de la información y la interconexión digital abren oportunidades para seguir desarrollando productos y servicios e implementar soluciones centradas en el cliente a lo largo de todo el recorrido del cliente: desde la planificación hasta el funcionamiento, el rendimiento y el mantenimiento, e incluso los aspectos relevantes para la seguridad.

LA ORGANIZACIÓN LOCAL DE VENTAS Y SERVICIOS ACELERA LOS TIEMPOS DE RESPUESTA

Liebherr apuesta por una fuerte presencia sobre el terreno, con estructuras locales de ventas y servicios en los países en los que opera el grupo Liebherr. Así, por ejemplo, el grupo tiene una amplia presencia en Francia gracias a sus amplios servicios de atención al cliente. Esto se debe en gran parte a la creación de Liebherr Distribution et Services France SAS en 2022.

ADOPTAR LA TECNOLOGÍA: LOS E-DRIVES COMO ELEMENTO CLAVE DE LA FUTURA GAMA DE ACCIONAMIENTOS

Otro compromiso clave es el trabajo continuo en las tecnologías de accionamiento, que forman la base de los accionamientos adaptados a los clientes, proporcionando la máxima potencia con las mínimas emisiones de CO2. Dada la variedad de aplicaciones en la industria de la construcción, una solución universal no es adecuada, por lo que Liebherr persigue un enfoque que abarca diferentes tecnologías.

Por ejemplo, el Liduro Power Port, es un sistema móvil de almacenamiento de energía para suministrar energía a obras en lugares remotos que no disponen de una infraestructura eléctrica adecuada, una solución que se ofrece desde el programa de productos electrificados de Liebherr del segmento de productos de componentes. Con ello, las máquinas de construcción y grúas híbridas o totalmente eléctricas pueden funcionar o cargarse con cero emisiones locales. De este modo, Liebherr apoya a sus clientes y socios en la consecución de sus objetivos económicos y ecológicos, ofreciendo el accionamiento óptimo para cada máquina y cada aplicación.

GRÚA MÓVIL MK 140-5.1: AHORA ES POSIBLE EL ACCIONAMIENTO TOTALMENTE ELÉCTRICO DE UNA GRÚA

Cuenta con una capacidad de carga de hasta 8.000 kilogramos. Lo que la hace especial, aparte de su uso habitual como grúa de pluma con carro, es el VarioJib: Este permite trabajar en modo abatible y con una longitud de pluma de hasta 65 metros. El concepto de energía híbrida, ecológico y preparada para el futuro, permite el funcionamiento totalmente eléctrico de la grúa utilizando la energía de la obra u otra fuente de energía externa. Como resultado, la grúa funciona de forma especialmente silenciosa. Es compatible con el Liduro Power Port (LPO) de Liebherr, el sistema móvil de almacenamiento de energía para el suministro de energía a las obras.

LA GRÚA TELESCÓPICA SOBRE ORUGAS LTR 1150 CELEBRA SU ESTRENO MUNDIAL: POR PRIMERA VEZ CON VARIOBASE®

Con el desarrollo de la LTR 1150, Liebherr amplía su gama de grúas telescópicas sobre orugas con un modelo de 150 toneladas. A pesar de ofrecer aproximadamente un 50 por ciento más de capacidad de carga que la LTR 1100, la nueva grúa es tan sencilla y económica de exportar como su homóloga de 100 toneladas: Disponible completa con bastidor de orugas, con un peso total de 60 toneladas y una anchura de transporte de 3,5 metros, o bien sin bastidor de orugas, con un peso total de sólo 38 toneladas y una anchura de sólo 3,0 metros. Por primera vez en grúas telescópicas sobre orugas, la LTR 1150 dispone del VarioBase® de Liebherr, con el que el control de la grúa determina la mejor capacidad de carga posible en función del ancho de vía y del ángulo de giro.

GRÚA DE MONTAJE RÁPIDO 125 K: PARA OPERACIONES CORTAS

La grúa de montaje rápido 125 K ofrece la máxima capacidad de elevación en un espacio mínimo. Dispone de varias alturas de gancho, lo que permite ajustarla a las condiciones de la obra para una mayor flexibilidad. Con una longitud de pluma de 55 m y una altura de gancho de hasta 66 m aproximadamente, la 125 K es actualmente la grúa de montaje rápido más grande del mercado. Un sistema de montaje meticulosamente diseñado y los bajos costes logísticos convierten a las grúas Liebherr en una opción especialmente interesante para proyectos más cortos.

EQUIPO DE HINCA Y PERFORACIÓN LRB 23: LOS SISTEMAS DE ASISTENCIA SIMPLIFICAN EL MANEJO Y AUMENTAN LA SEGURIDAD

Con la máquina de hinca y perforación LRB 23, Liebherr presenta una máquina polivalente para la cimentación profunda con una potencia de motor impresionante de 600 kW. De este modo, la máquina ofrece la capacidad necesaria para todas las aplicaciones habituales de cimentación profunda. Dado que es capaz de soportar pares elevados, es incluso adecuada para la perforación Kelly, una propiedad única para una máquina de esta clase de tamaño. La visualización Kelly de la LRB 23 hace que el bloqueo de las secciones telescópicas de la barra Kelly sea mucho más sencillo. Además, el proceso de hormigonado se automatiza en la perforación continua con tornillo sinfín gracias a la función de asistencia a la perforación.

UNA MÁQUINA, TRES OPCIONES DE ACCIONAMIENTO: LA MANIPULADORA TELESCÓPICA T 33-10

La cartera de clientes internacionales que utilizan manipuladoras telescópicas y bulldozers sobre orugas es muy variada. Fiel a su actitud abierta hacia la tecnología, Liebherr presenta una manipuladora telescópica accionada por batería, la T 33-10, en Intermat 2024. Lo que distingue a la manipuladora telescópica de Liebherr es la elección de conceptos de accionamiento que se adaptan a la aplicación o al mercado, según sea necesario: aceites vegetales tratados con hidrógeno (HVO) como contrapartida o aditivo de bajas emisiones a los combustibles fósiles, un accionamiento eléctrico con batería; o un accionamiento híbrido compuesto por un motor de combustión y un motor eléctrico.

El motor de hidrógeno B6.7 de Cummins debutará en Intermat en abril

Cummins ha anunciado que mostrará su motor de hidrógeno B6.7H de nueva generación al sector de la construcción por primera vez en la feria Intermat que se celebrará en abril (del 24 al 27).

"La inversión continua en el desarrollo de nuestros motores de combustión interna sigue siendo una parte clave de la estrategia de la empresa hacia el Destino Cero. Nuestro objetivo es seguir mejorando el rendimiento y la eficiencia, además de la compatibilidad con combustibles más limpios. Esto debe lograrse sin que afecte a las operaciones, el peso o el tiempo de actividad", afirmó Antonio Leitao, Vicepresidente del negocio de motores todoterreno de Cummins.

Tras la exhibición del motor agnóstico de 15 litros en Conexpo del año pasado, Cummins expondrá la nueva plataforma de motores B6.7 con la misma capacidad. Este diseño permite un montaje consistente y una demanda de espacio para combustibles diesel limpios, biodiesel, gas natural e hidrógeno. El bloque principal del motor sigue siendo el mismo, siendo la culata y el sistema de combustible los cambios clave. Pueden instalarse en los mismos equipos que los diesel actuales, utilizando también la misma transmisión, sistemas de refrigeración y sistemas hidráulicos, lo que reduce la complejidad para los fabricantes de equipos y sus clientes. Las prácticas y los costes de mantenimiento también son comparables a los de los motores diésel.

Los visitantes de Intermat podrán ver el motor de hidrógeno B6.7H de Cummins destinado a una amplia gama de maquinaria todoterreno, con una potencia máxima de 290 CV (216 kW) y un impresionante par máximo de 1.200 Nm destinado a la Fase VI/Tier 5.

"Nuestro actual B6.7 es uno de los líderes en el mercado, y es importante que sigamos desarrollando su capacidad y valor para nuestros clientes, además de reducir el impacto medioambiental. El nuevo motor de hidrógeno B6.7H encajará en las máquinas actuales, funcionará con las transmisiones y los sistemas hidráulicos actuales y se integrará en las redes y prácticas de servicio del sector", añadió Leitao.

Los motores de combustión de hidrógeno de Cummins proporcionarán soluciones sostenibles que pueden satisfacer las demandas de las aplicaciones más exigentes. La combustión de hidrógeno es robusta para las condiciones operativas y medioambientales extremas que se dan en las aplicaciones de construcción y canteras.

También se expondrá en Intermat el almacenamiento de combustible a bordo, un componente crítico en la adopción de la energía del hidrógeno. El hidrógeno debe comprimirse en el espacio disponible para almacenar la cantidad suficiente para cumplir los requisitos del ciclo de trabajo de la máquina. La empresa conjunta de Cummins con NPROXX en almacenamiento de hidrógeno a alta presión para aplicaciones fijas y móviles, prestará apoyo a los fabricantes de equipos originales y a su proceso de integración de productos. Los depósitos de almacenamiento expuestos tendrán una capacidad de presión de hasta 700 bares para maximizar la capacidad y la autonomía.

Cojali France se presenta a los premios Intermat en la categoría Nuevas tecnologías y Energía con Jaltest Diagnostic AR

Jaltest Diagnostics AR es el primer sistema de diagnosis multimarca desarrollado con tecnología de realidad mixta que permite al técnico diagnosticar las unidades electrónicas de un vehículo e interactuar con ellas, consultar información técnica relacionada y recibir soporte técnico avanzado. Todo ello en tiempo real y con un concepto de manos libres totalmente innovador y pionero en el mercado.

Multitel Pagliero opta al premio de Intermat a la categoría Transición Energética y Descarbonización

Multitel se ha presentado a los premios de Intermat en la CATEGORÍA TRANSICIÓN ENERGÉTICA Y DESCARBONIZACIÓN con su nueva gama Full Electric Axon: plataformas sobre camión MT 162 Axon y MJE 250 Axon.

Montada sobre un camión Iveco eDaily 35S10 Full Electric de 3,5 t de PMA, una plataforma telescópica que ofrece una altura de trabajo de 16,2 m y una capacidad de carga de 80 kg en su alcance horizontal máximo de 11,2 m, que se eleva a 250 kg en su alcance de 7,4 m. Con una longitud de 7.123 mm y una altura de 2.740 mm cuando está cerrada, dispone de estabilizadores en línea recta con descenso vertical delantero y trasero, lo que la convierte en un vehículo fácil de posicionar incluso en lugares estrechos.

Plataforma aérea telescópica MJE 250 Axon sobre e-Daily 50C14 E de 5,2 toneladas de PMA con ruedas gemelas. Altura máxima de trabajo de 24,7 m. En su alcance horizontal máximo de 16,5 metros, la capacidad de la plataforma es de 100 kg, que se elevan a 250 kg a 12,5 m de alcance. Con la pluma totalmente extendida, es posible trabajar por debajo del alcance del suelo a -3,5 m.

MULTITEL MT162 AXON

En ambos modelos, el EVE garantiza la velocidad, linealidad y fluidez de los movimientos verticales y horizontales. Sin bandazos bruscos, sino extendiendo las secciones y elevando la pluma siempre en perfecto equilibrio y con ajustes instantáneos.

Bobcat en Intermat 2024 con su nueva gama de manipuladores

El stand de Bobcat en Intermat 2024 ofrecerá una visión de lo que la empresa está desarrollando para el sector de la construcción del futuro, junto con productos nuevos y existentes que proporcionan a los clientes soluciones novedosas y una mayor productividad en la actualidad.

Para el mercado del futuro, Bobcat presentará una nueva gama de manipuladores telescópicos giratorios y un nuevo compresor de aire portátil de presión variable. También como novedad el nuevo concepto de cargadora autónoma RogueX2, la segunda iteración del sistema RogueX original.

Todos los productos presentados en la feria Intermat, incluidas las nuevas incorporaciones como las carretillas elevadoras, la energía portátil y los equipos de mantenimiento de terrenos, llevarán con orgullo el logotipo y los colores característicos de Bobcat, en línea con la estrategia de marca global de la empresa.

NUEVA GAMA DE MANIPULADORES TELESCÓPICOS GIRATORIOS

Bobcat mostrará por primera vez una nueva gama de manipuladores telescópicos giratorios en Intermat. La nueva gama ofrece nueve modelos con motores Stage V para el mercado europeo (para alturas de elevación de 18 a 39 m) y cuatro máquinas con motores Stage IIIA para su venta en Oriente Medio y África (que cubren alturas de elevación de 18 a 26 m).

Los modelos con alturas de elevación de 18 a 26 m están propulsados por motores Deutz, mientras que los modelos de mayor altura de elevación, de 26 a 39 m, están propulsados por motores Volvo. Los modelos Stage IIIA y Stage V comparten los mismos fabricantes de motores, lo que facilita el mantenimiento y la formación.

Uno de los aspectos clave de la nueva línea de manipuladores telescópicos giratorios es la cabina panorámica patentada que ofrece la mejor visibilidad del mercado.

CONCEPTO DE CARGADORA DE RUEDAS ROGUEX2

La cargadora RogueX2 se ha desarrollado a partir del concepto RogueX presentado en la feria Conexpo de Las Vegas hace casi un año. La RogueX2 es una máquina conceptual totalmente eléctrica y autónoma que produce cero emisiones y cuenta con una batería de iones de litio, un sistema de tracción eléctrico y una cinemática de elevación e inclinación de accionamiento eléctrico sin sistema hidráulico. Específicamente diseñadas y fabricadas sin cabina, las máquinas conceptuales RogueX2 y RogueX abordan los retos de la escasez de mano de obra al eliminar la necesidad de contar con un operador. También proporcionan el modelo de cómo diseñar y optimizar las máquinas de trabajo del futuro para las nuevas tecnologías y permitir una experiencia de trabajo totalmente nueva.

En la RogueX2, el motor de combustión interna (ICE) se sustituye por un tren motriz eléctrico para proporcionar la potencia y el accionamiento. Esta máquina también elimina por completo el sistema hidráulico, incluidos todos los conectores, manguitos, conductos hidráulicos y acoples que son puntos de fallo comunes. La ausencia de sistemas hidráulicos y fluidos en su diseño no sólo reduce las emisiones de los ICE, sino que también minimiza la contaminación acústica y el riesgo de todo tipo de contaminación ambiental.

La RogueX original se diseñó con orugas y utiliza cinemática de grupo de trabajo avanzada para ofrecer una funcionalidad única que combina capacidades de elevación de recorrido vertical, radial y variable en una sola máquina. En cambio, la RogueX2 está diseñada con ruedas en lugar de orugas para optimizar el tiempo de funcionamiento de la bate-

ría eléctrica. También cuenta con motores de flujo axial, que proporcionan a la máquina un increíble esfuerzo de tracción. La máquina ofrece una mayor potencia de salida para aplicaciones exigentes como nivelar, excavar o accionar implementos para tareas duras.

Juntas, las cargadoras conceptuales RogueX y RogueX2 han cosechado muchas nuevas patentes pendientes. «Estas patentes representan algo más que nuevas características en una máquina: son la muestra de cómo estamos rompiendo las reglas para definir una nueva experiencia de trabajo», dijo Joel Honeyman, vicepresidente de Innovación Global de Doosan Bobcat.

NUEVO COMPRESOR DE AIRE PORTÁTIL BOBCAT CON TECNOLOGÍA FLEXAIR

Será la primera vez que los visitantes de Intermat vean la nueva gama Bobcat de productos de energía portátil. Bobcat presentará por primera vez en la feria el nuevo compresor de aire portátil PA12.7V. El compresor portátil PA12.7V es un compresor de presión variable que utiliza un sistema denominado tecnología FlexAir, lo que le permite funcionar en el rango de 5,5 a 12,1 bares y ofrecer caudales de aire libre de 5,2 a 7 m3/min.

Esto convierte al PA12.7V en uno de los compresores de aire más versátiles del sector, lo que permite utilizarlo en una amplia gama de aplicaciones. Gracias al sistema de suministro de aire libre variable, la misma máquina puede utilizarse para diversas aplicaciones, desde la construcción general y la alimentación de herramientas neumáticas manuales hasta el chorreado abrasivo y el soplado de cables.

Movicarga visita Mycsa Grúas

Tras el anuncio de la adquisición de Hiab por parte de Mycsa Grúas en España, hemos querido acercarnos a ver a nuestros amigos de Mycsa Grúas y de Hiab a sus instalaciones de Avda. de Castilla, 25, en San Fernando de Henares y ver cómo está siendo la integración.

Para empezar, de las instalaciones os puedo decir que ¡WOW! Pocos sitios he visto tan espectaculares para trabajar, increíble.

"El proceso de acoplar las dos empresas va como la seda, las ganas del equipo se sienten y han unido fortalezas para "dar a los clientes los mejores equipos y las mejores máquinas", explican desde Mycsa Grúas.

¡Os deseamos lo mejor para esta nueva aventura y espero ir a visitaros en muchas ocasiones!

¡Os dejamos un video de nuestra visita!

MYCSA grúas

Nueva Potain MCR 305 de Manitowoc

Manitowoc lanza su nueva grúa torre con pluma abatible Potain MCR 305, desarrollada conjuntamente por ingenieros franceses y chinos. La última grúa de pluma abatible de Potain puede alcanzar una altura de 190 m con casi la mitad de puntos de anclaje que otros modelos similares.

También tiene un radio de puesta fuera de servicio más pequeño, lo que optimiza el espacio en las obras para mejorar la productividad y la rentabilidad.

Hay dos versiones disponibles: una con una capacidad máxima de 20 t y una carga de 3,1 t con un plumín de 60 m. La otra con una capacidad máxima de 25 t y una carga de 3 t con el mismo plumín de 60 m.

Las opiniones de los clientes, recogidas a través del amplio proceso de la empresa "La voz del cliente", ayudaron a optimizar el nuevo diseño, que ofrece varias mejoras con respecto a los modelos anteriores.

Uno de los avances más impresionantes de la MCR 305 es su diseño optimizado, que reduce significativamente el número de puntos en los que la grúa debe fijarse a un edificio a medida que la construcción crece. Requerir menos puntos de anclaje significa un montaje más eficiente y menos gastos para los contratistas, ahorrando un tiempo precioso en los ajustados calendarios que exigen los proyectos de gran altura. Por ejemplo, con la actual MCR 295 A configurada con un plumín de 60 m, se necesitan 11 puntos de anclaje para alcanzar una altura de 192,6 m. Sin embargo, con la nueva MCR 305 con el mismo plumín, sólo se necesitan seis puntos de anclaje para alcanzar 194,3 m.

Igualmente importante para los contratistas es el reducido radio de puesta fuera de servicio de la MCR 305. Por ejemplo, con una pluma de 60 m, el radio de la MCR 305 es de sólo 12,5 m, frente a los 22 m de la MCR 295 A con la misma configuración. La reducción del radio permite a los contratistas colocar más grúas en lugares de trabajo con limitaciones, lo que ofrece más opciones de elevación y una mejor optimización del espacio. Esto podría significar que los proyectos que consideren la construcción de un rascacielos con una sola grúa podrían ahora tener cabida para dos, lo que supondría enormes ventajas de productividad.

ELEVACIÓN PESADA

Las tablas de carga aumentadas de la nueva grúa hacen que la MCR 305 sea más atractiva para la construcción de rascacielos, ya que puede manejar cargas más pesadas, dijo Leong Kwong-Joon, gerente regional de productos para grúas torre Potain de Manitowoc.

"Hemos mantenido extensas conversaciones con los clientes y los conocimientos adquiri-

dos nos han ayudado a desarrollar una nueva e impresionante grúa de pluma abatible. La resistencia aumenta en toda la longitud de la pluma. También hay grandes ahorros para los clientes al subir más alto más rápido, y una mejor productividad con un radio fuera de servicio sustancialmente reducido. Estamos encantados de lanzar este nuevo modelo al mercado".

El diseño básico y el rendimiento aerodinámico de la grúa se llevaron a cabo en Francia, mientras que el equipo chino completó el diseño estructural y las verificaciones de las pruebas. Cada posición de la pluma y cada punto de elevación de la grúa se sometieron a un exhaustivo proceso de diseño y análisis que duró varios meses.

Hay dos versiones de la MCR 305: la MCR 305 H20, de 20 toneladas de capacidad, y la MCR 305 H25, de 25 toneladas. Con una longitud de pluma de 60 m, las cargas máximas en punta son de 3,1 t para la versión H20 y de 3 t para la versión H25. Existen múltiples opciones de cabrestante, según las preferencias del cliente, incluidas las opciones HPL (High-Performance Lifting), con hasta 1.200 m de cable disponible.

Las grúas se construyen en la fábrica de Manitowoc en Zhangjiagang, China, y se venderán en toda Asia, Australia y Nueva Zelanda, África, Oriente Medio y Latinoamérica.

Manitowoc inaugura una oficina en Lima

Manitowoc ha abierto una oficina de representación en Perú para promover las ventas de todas sus marcas, incluidas Grove, Potain, Manitowoc y National Crane.

La nueva oficina está ubicada en la Torre Link en Santiago de Surco, en el sureste de Lima. La nueva instalación trabajará con los socios de la compañía en el país, incluida Uteco, que maneja su cobertura de repuestos y servicios, así como algunas ventas.

La oficina apoyará y coordinará las entregas de piezas de repuesto y el acceso a servicios posventa en los países vecinos. La nueva operación es parte del plan de Manitowoc para expandir su presencia en Sudamérica y se suma a las oficinas existentes en Sao Paulo, Brasil, Santiago, Chile, Bogotá, Colombia y Monterrey, México.

A finales de año, la empresa invitó a clientes y socios comerciales a una fiesta formal de inauguración. El gerente general regional, Cristian Galaz, dijo: "Fue un evento fantástico que marcó el comienzo de un nuevo capítulo para Manitowoc en Perú. Nuestro equipo está encantado de seguir apoyando a nuestros clientes en Perú a medida que crecemos juntos".

WSI le ayuda a obtener el Programa KIT Digital cofinanciado por los fondos Next Generation (EU)

WSI Web Expertos PMO le ayuda a ayuda a conseguir hasta 12.000 €, válido tanto para PYMES como para trabajadores autónomos.

Los Fondos Europeos Next Generation representan el proyecto de inversión más ambicioso afrontado por la Unión Europea, que permite impulsar la recuperación y crecimiento económico de las empresas y el de toda la sociedad europea.

AGENTE DIGITALIZADOR

El programa Kit Digital tiene como objetivo promover la digitalización de pymes y autónomos y contribuir a modernizar el tejido productivo de las empresas españolas. ¿De qué manera funciona esta ayuda? A través de diferentes ayudas económicas que te permitirán poder digitalizar su empresa, desde una página o sitio web, hasta la apertura de una tienda en línea, gestión de las redes sociales, mejorar el posicionamiento en las búsquedas, incrementar ventas, y mejorar la gestión de sus clientes.

¿Quiénes son y cómo le pueden ayudar? WSI es una Agencia de Marketing Digital Global presente en más de 80 países. Su objetivo es ayudar a todo tipo de empresas y negocios en su Marketing Digital para sacar el máximo rendimiento a su inversión y aprovechar todos los recursos que Internet nos ofrece. Le pueden ayudar a poner en marcha la digitalización de su empresa y por ello, le presentan las 5 soluciones en las que pueden ayudarle:

SITIOS O PÁGINAS WEBS / PRESENCIA EN INTERNET

Diseñan y desarrollan su sitio o página web ajustándose a sus necesidades, y le ayudan a aumentar la presencia de su negocio en el mundo digital. ¿Cómo lo hacen? Hacen una web adaptativa (Responsive), es decir, que se adapta a todos los dispositivos, acorde a todas las especificaciones que les des y por supuesto, preparada para su buen posicionamiento en los buscadores. Siempre teniendo en cuenta la estrategia de posicionamiento (SEO) de su marca.

También le ayudan en su mantenimiento, para que no tenga que preocuparse de su web continuamente. Les pueden dejar sus especificaciones sobre la web y ellos se encargan.

TIENDA ONLINE / COMERCIO ELECTRÓNICO (E-COMMERCE)

El principal objetivo es crear su tienda online de compraventa de productos y/o servicios que utilice medios digitales para su intercambio, además de dar visibilidad a su marca. Buscan y priorizans que el usuario final tenga una buena experiencia. También fomentan la comunicación entre el usuario y la tienda online, para responder a lo que el usuario busca y mantener esa buena experiencia, y le ayudan a realizar una estrategia de ventas de sus productos.

- Creación de la tienda online o E-Commerce y alta del catálogo de productos: tendrá a su disposición un catálogo en su tienda online, en el que estarán disponibles sus productos, mediante su alta, importación o carga.
- Métodos de pago: configurarán e integrarán los métodos de pago en su tienda online.
- Diseño Adaptativo (Responsive): su E-Commerce se podrá utilizar en todo tipo de dispositivos móviles, como teléfonos y tabletas.
- Accesibilidad: el diseño de su tienda online cumplirá con los criterios de conformidad de nivel AA de las Pautas WCAG-2.1.
- Posicionamiento básico en internet: su tienda online estará posicionada en los principales motores de búsqueda.

- Autogestionable: contará también con una plataforma de gestión de contenidos para que pueda modificar los contenidos de su web y el catálogo de productos, sin necesidad de ayuda. En adición a esto, disponen de planes de mantenimiento de contenidos y productos de su tienda online.
- Formas de envío: tendrá configurados e integrados los métodos de envío digital y físico de los productos de su tienda online.

GESTIÓN DE REDES SOCIALES

El principal objetivo es promocionar su empresa en redes sociales. Gestionan sus redes sociales desde la definición de la estrategia y el posicionamiento, la planeación de publicaciones y ejecución, hasta el seguimiento y análisis de los resultados obtenidos.

Por supuesto, también te ayudan en tu estrategia de realización de publicidad a través de estos medios, analizando que el objetivo que quieres alcanzar y buscando la mejor segmentación que se ajuste con tu campaña.

Plan de contenidos: contará con una estrategia de redes sociales alineada con su misión y visión, para que sea relevante y conecte con sus potenciales clientes y fidelice a aquellos usuarios que ya lo sean. Monitorización de redes sociales: tendrá monitorizados y controlados de manera periódica los impactos de las acciones en redes sociales para ver sus resultados y saber si está cumpliendo con los objetivos de su estrategia.

Optimización de la red / Auditoría Social Media: le ayudará a optimizar el rendimiento, analizando diferentes canales sociales.

Gestión de redes sociales: crearán y administrarán los perfiles y usuarios de todas las redes.

Publicaciones diarias, semanales o mensuales: publicarán en todas las cuentas de redes sociales según su necesidad, ya sea a diario, semanal o mensualmente.

GESTIÓN DE CLIENTES (CRM)

El principal objetivo es digitalizar y optimizar la gestión de las relaciones comerciales con sus clientes. Implementamos soluciones de CRM, Inbound Marketing y Marketing Automation. Le ayudan a encontrar la mejor herramienta, que le ayude en su estrategia de cara al cliente. A través de estas herramientas, le ayudan a no solo hacer un envío masivo de e-mail, sino que también le ayudan en el seguimiento del cliente a través del embudo de ventas, para que pueda pasar de un usuario que te visita a un cliente fidelizado y que comparte su marca.

Gestión de clientes: será capaz de almacenar y consultar los datos de cada uno de sus clientes, desde su alta como oportunidad de negocio, y simular la compra de productos o contratación de servicios.
Gestión de Clientes potenciales (Leads): podrá dar de alta nuevos Leads de forma manual o mediante una importación por fichero. Los datos asociados a los Leads le permitirán su gestión comercial con el objetivo de convertirlos en clientes. Adicionalmente podrás parametrizar reglas de negocio para la asignación de Leads según diferentes criterios.

Gestión de oportunidades: tendrá la posibilidad de gestionar todas las oportunidades de negocio que conlleven el envío al cliente potencial o Lead de ofertas y presupuestos.

Tareas comerciales y automatización del marketing: le permitirá crear acciones y tareas comerciales, tanto de forma manual como automática.

Gestión documental: la solución incluirá la capacidad de la plataforma para la gestión centralizada de la documentación, capaz de insertar y/o vincular documentos tanto relativos a su actividad comercial.
Integración entre plataformas: dispondrá de conectividad entre la plataforma de gestión de clientes y su sitio web.

INTELIGENCIA DE NEGOCIO (BI) Y ANALÍTICA

El objetivo es posibilitarle la explotación de datos de su empresa para la mejora del proceso de toma de decisiones. Facilita la toma de decisiones que van desde saber dónde podrá impactar mejor con su publicidad a sus clientes potenciales, cuáles son los mejores resultados de ventas según sus productos y también podrá decidir sobre que espacios de su web reciben más tráfico y cómo mover ese tráfico a otros puntos que le beneficien más. Le ayudan con la puesta en marcha de una plataforma, que será la herramienta perfecta para transformar la información que recibe de sus clientes en conocimiento, con el objetivo de mejorar el proceso de la toma de decisiones en su empresa.

- Integración de datos con otras bases de datos: tendrá acceso a otras bases de datos y a la realización de comparaciones con los datos expuestos.
- Almacenamiento de datos: dispondrá de una capacidad de almacenamiento según sus necesidades.
- Creación de paneles de datos estructurados y visuales: contará con paneles de datos personalizados con datos relevantes y distintas formas de visualización.
- Exportación de datos: podrá exportar datos a imágenes o a documentos de Excel, creando sinergias y compatibilidades con distintos programas que utilices comúnmente.

PRESENCIA AVANZADA EN INTERNET

El objetivo de esta nueva solución es que las empresas beneficiarias de estas ayudas puedan invertir el Bono digital en la prestación de servicios y funcionalidades que aseguren la mejora sustancial de su presencia en Internet, aumentando el alcance de potenciales clientes y su tráfico de visitas web. Esto incluye mejorar el posicionamiento en buscadores y la generación de anuncios de promoción, tanto activos como pasivos.

- Posicionamiento de la información básica del negocio, contacto y perfil de la empresa en los principales sitios webs, redes de negocio o directorios de empresas y profesionales.
- Investigación y análisis de palabras claves, que determine las mejores estrategias para la visibilidad en los resultados en los buscadores.
- Análisis de la competencia: la solución incluye un análisis mensual de la competencia para informarte de tu situación frente a otros competidores.
- SEO On-Page (Posicionamiento en la página): la solución incluye un servicio mínimo de dos páginas o apartados de SEO On-Page, optimizando la estructura y el contenido interno para mejorar la posición natural de su empresa en buscadores, así como la indexación en los motores de búsqueda y jerarquización del contenido.
- SEO Off-Page (Posicionamiento fuera de la página): Desarrollo de acciones fuera de la propia web de la empresa, como la creación de enlaces entrantes o enlaces patrocinados. Además, todas las acciones fuera del entorno web de la empresa que busquen mejorar su visibilidad en Internet, se englobarían dentro de esta funcionalidad.
- Anuncios patrocinados: Incluye la generación de anuncios en los principales buscadores de Internet y redes sociales.
- Informes mensuales de seguimiento: la solución incluye informes mensuales de los resultados de las acciones ejecutadas para generar consciencia de la evolución y la repercusión de las mismas en la presencia en internet de su negocio.

Prades Grues i Contenidors adquiere una Fassi F275A.2.26 con 6 extensiones

Prades Grues i Contenidors confía en Fassi y Transgrúas y ha adquirido su última grúa que aumenta la flota de camiones grúa: el modelo Fassi F275A.2.26 con 6 extensiones hidráulicas, con potencia de carga de 23 ton/m y alcance de 16,50 m. Esta fue una de las últimas entregas de 2023 por parte de Transgrúas.

HR Aluguer de Equipamentos, del Grupo Loxam, obtiene el certificado PME Líder

HR Aluguer de Equipamentos (HRE), empresa adquirida por el Grupo Loxam en diciembre de 2022, acaba de obtener el certificado PME Líder para sus operaciones con la Administración pública.

Este certificado reconoce que LoxamHune, filial del Grupo en España y Portugal, cumple en este país con los criterios exigidos a las empresas micro, pequeñas y medianas. Es obligatorio tanto para las compañías como las entidades públicas que deseen realizar cualquier procedimiento administrativo, como solicitud de ayudas para las empresas de menor tamaño.

El Grupo Loxam adquirió HRE en diciembre de 2022. Según el balance a 30 de septiembre de este año, el crecimiento de ambas empresas de forma conjunta ha sido del 30%.

Fundada en 1990, HRE es una de las principales empresas de alquiler de maquinaria en Portugal, donde cuenta con esas tres delegaciones y emplea a unas 40 personas. Con esta operación, LoxamHune, filial al 100 % de Loxam que dirige las actividades en España y Portugal, consolidó aún más su presencia en el mercado portugués de alquiler de maquinaria.

Esta adquisición completa la red existente de LoxamHune en el sur de Portugal y proporciona una cobertura nacional a través de una red consolidada de seis delegaciones.

Kiloutou adquiere Valser

El Grupo Kiloutou ha adquirido la empresa de alquiler Valser.

Valser S.A. se funda en 1983 y se dedica al alquiler de generadores y de maquinaria de movimiento de tierras. Cuenta con tres delegaciones: Castellón de la Plana, Alicante y Valencia, 42 empleados y 1.500 equipos en alquiler.

Kiloutou cuenta con 22 oficinas y 250 empleados en España.

Para Olivier Colleau, CEO del Grupo Kiloutou, "Esta adquisición está totalmente en línea con la estrategia de desarrollo de Kiloutou en España, que tiene como objetivo fortalecer nuestra presencia en regiones de alto potencial y expandir nuestra red a nivel nacional. También ilustra nuestra capacidad para federar actores regionales de alto calibre con una fuerte presencia local, en torno a nuestro proyecto de desarrollo. Me gustaría dar una calurosa bienvenida a los miembros del equipo de Valser al Grupo Kiloutou".

Firma del acuerdo entre Kiloutou y Valser.

Cyril Brillouet, director general de Kiloutou España, explica "Tras dos integraciones en 2021, la adquisición de Valser S.A. confirma el compromiso de Kiloutou con el mercado de alquiler español y está totalmente en línea con la estrategia de desarrollo de Kiloutou en el país, que tiene como objetivo desplegar nuestra presencia geográfica en zonas de alto potencial. Me gustaría dar una calurosa bienvenida al Grupo Kiloutou a los 42 miembros cualificados y experimentados del equipo de Valser. "

Carlos Biosca Martín, copropietario de Valser S.A., dijo: "Estoy encantado y orgulloso de anunciar la adquisición de nuestra empresa por parte de Kiloutou. La transferencia permitirá a nuestros equipos contribuir al crecimiento del Grupo Kiloutou con nuestro sólido conocimiento del mercado en la Comunidad Valenciana. Me complace ver que nuestros equipos continúan su éxito mientras se benefician de nuevas inversiones, servicios y recursos".

Finalización de la adquisición de Manitou Group de una participación mayoritaria en COME y Metal Work

Uno de los referentes a nivel mundial mundial en los sectores de manutención, plataformas aéreas de trabajo y movimiento de tierras, como es Manitou Group, ha anunciado la finalización de la adquisición de una participación mayoritaria del 75% de las empresas italianas COME S.R.L y Metal Work S.R.L como se mencionó el 8 de noviembre de 2023.

La adquisición de estos dos socios históricos permitirá apoyar el crecimiento de Manitou Group integrando la fabricación de componentes estratégicos. Come y Metal Work también continuarán desarrollando su actividad comercial con sus clientes.

COME S.R.L está especializada en la fabricación de piezas mecanosoldadas. Con sede en Emilia Romagna (Italia), COME facturó 46 millones de euros en 2022 y cuenta con 280 empleados.

Metal Work S.R.L está especializada en el corte y plegado por láser. Con sede en Emilia Romagna (Italia), Metal Work alcanzó un volumen de negocio de 31 millones de euros en 2022 con 70 empleados.

Potain y E-Buildway se asocia para extender el alcance en Asia Central

Manitowoc está expandiendo su huella en Asia Central con el nombramiento de E-Buildway como comerciante de Potain para Georgia. E-Buildway es un nombre destacado en la industria de equipos de construcción de Georgia y su nombramiento como concesionario de Potain consigue una relación de trabajo entre las dos compañías que ha florecido en los últimos meses. E-Buildway ha vendido ocho grúas Potain MC 120 usadas en Georgia hasta el momento, a contratistas como New Group, Tbilisi House y Green House.

“Nuestros ingenieros trabajan en estrecha colaboración con los clientes para encontrar la grúa adecuada para su proyecto. Potain es una marca de confianza y los contratistas saben que obtendrán calidad y confiabilidad”, dijo Nino Giorgadze, cofundador de E-Buildway.

Valeriane Simonia (izda) y Nino Giorgadze (izda), cofundadores de E-Buildway, en la fábrica de Manitowoc en Zhangjiagang, China

La Cometto MTH45 como pieza central en la gestión del almacén de bobinas

En la planta de Arcelor-Mittal en Bremen se almacenan temporalmente más de 6000 bobinas de acero en una superficie de almacenamiento de 12 hectáreas. Para que esto funcione sin interferencias, la empresa Schultze Steel Service utiliza una flota de carretillas pórtico. La flota ha crecido ahora con la adquisición de dos nuevos vehículos de transporte Cometto MTH45.

«Llevamos trabajando juntos en este exigente proyecto desde 2019 y finalmente logramos ganar el duro proceso de selección a nuestro favor», comenta Joachim Kolb, director de ventas de la empresa Cometto, sobre la fase de preparación. «Nuestra oficina de diseño ha podido demostrar su valía. Comenzamos prácticamente con una hoja en blanco y hemos creado una carretilla pórtico de alta tecnología».

FILTRACIÓN DE LAS VIBRACIONES DURANTE LA CONDUCCIÓN

Se trata del Ferrari entre las carretillas pórtico. No solo porque es roja y viene de Italia, sino principalmente porque el vehículo, con un peso propio de 43 toneladas, alcanza una velocidad máxima de 25 kilómetros por hora. E incluso con una carga útil de 45 toneladas y, en consecuencia, un peso total de 88 toneladas, aún alcanza respetables 10 kilómetros por hora, impulsada por un potente motor diésel de 500 CV.

En la cabina del conductor, completamente acristalada, un asiento neumático brinda el mejor confort. «Puesto que los vehículos trabajan en 3 turnos y los recorridos de transporte presentan complejas condiciones de la superficie, utilizamos nuestro bogie de suspensión neumática Cometto patentado», así describe Fabrizio Lippi, como director técnico de Cometto, los conocimientos aplicados para lograr mayor confort. «De este modo, filtramos aproximadamente el 80 por ciento de las vibraciones más extremas durante el recorrido sobre irregularidades. Esto protege los componentes técnicos, pero, aún más importante, la espalda del conductor».

CAMISETAS ESPECIALES A MODO DE AGRADECIMIENTO

Frank-Peter Haase, como director de planta de Schultze Steel Service, y algunos empleados visitaron la planta de Cometto para inspeccionar la segunda MTH45. «Sorprendimos al equipo de Cometto», comenta, y añade: «Tras poner en servicio la primera máquina en Bremen, estábamos realmente entusiasmados. Por esta razón, hicimos fabricar camisetas especiales como recuerdo de este proyecto y las entregamos a cada empleado de Cometto que estuvo involucrado. El entusiasmo se percibía en ambas partes».

Joachim Kolb está plenamente satisfecho con el resultado obtenido: «En Cometto tenemos un lema general: “Decimos lo que hacemos y hacemos lo que decimos”. Precisamente esta premisa se aplicó a este proyecto al 100 por ciento». Otro efecto secundario positivo de esta nueva adquisición: el explotador se dio cuenta rápidamente de que el consumo de combustible se había reducido en un 30% en comparación con la antigua tecnología. «Y, gracias a ahorros adicionales en el área de mantenimiento, se puede suponer que también en el futuro seguiremos impulsando a la empresa Schultze Steel Service... propelled to the MAX. Queremos agradecer especialmente a Stefan Schultze y Frank-Peter Hasse, así como a todo el equipo involucrado por haber elegido a Cometto como socio y confiar en nosotros. Como siempre, ¡buen viaje!»

Multitel Pagliero ilumina la navidad con sus plataformas sobre camión

Instalación de alumbrado público, iluminación para celebraciones festivas, iluminación navideña y, por supuesto, árboles de Navidad: en estas ocasiones, la plataforma sobre camión es la máquina más utilizada tanto en Italia como en el extranjero. Se estabilizan en un espacio reducido, no interfieren con el tráfico urbano y se mueven rápidamente, la pluma y el foque articulados garantizan una gran movilidad a cualquier altura. Numerosas son las máquinas Multitel Pagliero montadas en camión, entre las cuales: una telescópica MTE 270 y una articulada MX 250 se utilizaron en la Galleria Vittorio Emanuele de Milán con el árbol Gucci; la J335, también en Milán, pero en Piazza Duomo, se utilizó para instalar el abeto más tradicional. En Roma, en Piazza del Popolo, trabajaron con la plataforma telescópica MJ 375 sobre un camión de 18 toneladas, con una altura máxima de trabajo de 37,5 metros.

En Manchester y Gliwice (Polonia), se optó por la articulada MZ 250, cuyo brazo articulado permite trabajar bajo el nivel del suelo hasta -2,5 m. Por último, el distribuidor polaco Windex utilizó una plataforma telescópica MTE 230 EX frente a sus instalaciones en Chojnice.

M.E. Aeronoleggi de Trieste elige la plataforma MZ350 para seguir creciendo

"M.E. AERONOLEGGI se fundó en 2001 y ahora ha pasado de ser una empresa muy pequeña a ser una empresa pequeña". Así presenta Emanuele Morgan su empresa de alquiler de plataformas sobre camión en Trieste. Una realidad con una flota de cinco máquinas -cuatro de ellas Multitel Pagliero- que operan entre la ciudad y la provincia, con algunas paradas en la región, y en Eslovenia y Croacia. Los clientes son principalmente empresas de construcción, albañiles, fontaneros, electricistas y jardineros, pero también profesionales como fotógrafos, cámaras y técnicos de cine. Cinco camiones pueden no parecer mucho, pero trabajando en un espacio reducido son suficientes para satisfacer las demandas del mercado y hacerse un hueco.

La paradoja con la que se presenta la empresa, "Tenemos los pies en las nubes, pero trabajamos con la cabeza en el suelo", expresa en realidad la voluntad de Emanuele Morgan de invertir sabiamente y crecer dando los pasos adecuados. De ahí la reciente adquisición de la MZ350: una plataforma articulada montada sobre un camión de 12 toneladas, con una altura máxima de trabajo de 35,30 metros.

Una máquina perfecta para la caótica Trieste, con sus transitadas carreteras cuesta arriba. La MZ350 tiene una estructura compacta, una amplia dirección y se estabiliza en un espacio reducido, mientras que el alcance horizontal máximo de 20 metros, la rotación de la torreta de 450°, la cesta con rotación de 90° + 90° y el plumín permiten al operador sortear obstáculos y posicionarse con precisión en la zona de trabajo.

Además, la plataforma, gracias al sistema "quick switch", tiene la posibilidad de montar un cabrestante con una capacidad de 500 kg en lugar de la cesta, lo que resulta muy útil en zonas urbanas y suburbanas para elevar materiales y equipos. La plataforma de 35 metros está flanqueada por dos plataformas articuladas Multitel Pagliero, la MX 210 -con una altura de trabajo de 21,20 m- y la MX250 con una altura de trabajo de 25,30 m. Una posible novedad es la plataforma telescópica MTE 270 EX; una máquina ligera, maniobrable y fácil de usar, perfectamente en línea con las necesidades empresariales de M.E. AERONOLEGGI. Una nota importante, que subraya la atención prestada al servicio, es el alquiler con operador también para los vehículos que requieren un permiso B, que a menudo solicitan las empresas precisamente por las dificultades que presenta la estructura urbana de Trieste. La calidad del producto, el servicio posventa y la plena satisfacción del cliente consolidan la voluntad de Emanuele Morgan de confiar en Multitel Pagliero para construir una empresa que crezca de pequeña a grande.

El Cometto Eco1000 es imparable

El nuevo Eco1000 de 2 ejes se ha convertido rápidamente en el comodín de la empresa Nordmark en Cuxhaven cuando se trata de operaciones de transporte interno. «Este vehículo autopropulsado es la herramienta universal indispensable dentro de la cadena de suministro», comenta Dennis Schröder, empleado en la sección de logística. «Con él movemos componentes que pesan hasta 80 toneladas de forma sencilla y eficaz, como con una carretilla, del almacén al taller mecánico y viceversa, e incluso vamos más allá, llegando hasta nuestros clientes finales».

El manejo del mando a distancia del Cometto Eco1000 es muy fácil de aprender, por lo que el operario se familiariza rápidamente con su uso. «El vehículo se suministra 'ready-to-play'(listo para usar)», añade Joachim Kolb, director de ventas de Cometto, «y, gracias a la elevada compensación de eje de 700 milímetros, permite cargar y descargar sin grúa. El vehículo autopropulsado de dirección electrónica pasa por debajo de la carga, la levanta, la desplaza y la coloca en otro lugar: todo funciona a la perfección».

Al Grupo Nordmark pertenecen plantas en Saeby y Skagen en Dinamarca, así como Cuxhaven en Alemania. Como proveedor de bujes de rotor, góndolas de rotor, soportes de máquina y cajas de rodamientos, es un socio importante en el sector de la energía eólica. Nordmark es una empresa altamente tecnológica con orígenes en Nordjütland, que está especializada en el mecanizado de piezas de gran tamaño fabricadas con máquinas.

Anker recibe la nueva grúa sobre camión Tadano HK 4.050-1

Hartmut Ballerstädt, director de operaciones de Anker, explica cuando el director de ventas de Tadano, Thorsten Dietzel, le entrega la grúa.: "La nueva Tadano HK 4.050-1 tiene claramente lo necesario para convertirse en la máquina que mejor funciona de nuestra flota".

Hartmut Ballerstädt puede justificar con seguridad las altas expectativas de su grúa sobre camión Tadano: "Con su eje trasero trídem con eje de arrastre direccional y dos ejes motrices, la HK 4.050-1 tiene un ingenioso concepto de chasis que le confiere una maniobrabilidad incomparable y la hace adecuada para incluso en las obras más estrechas", explica. Además, la HK 4.050-1 no necesita ningún permiso de circulación especial, incluso con un contrapeso de hasta 4,5 toneladas. Esto significa que se puede utilizar para el día a día sin mucho esfuerzo. Y por último, pero no menos importante, esta grúa es una clásica, que cualquier operador de grúa capacitado puede manejar con seguridad de inmediato; por eso, el lema para él con la HK 4.050-1 es subirse y conducir.

Sin embargo, la decisión de comprar la HK 4.050-1 a Anker no se basó sólo en la impresionante tecnología de la grúa: "Con Tadano sentimos que estamos en buenas manos desde hace muchos años. El excelente servicio y la relación de cooperación con el equipo de Lauf es para nosotros al menos tan importante como la buena calidad de las máquinas", subraya Hartmut Ballerstädt. Por eso no es sorprendente que la flota de Anker incluya numerosas grúas de Lauf y Zweibrücken, como los modelos City AC 30 y AC 45, las grúas todo terreno ATF 70, 100 y 220 o la HK 40. Anker tiene intención de utilizar la nueva HK 4.050-1 para tareas como la colocación de techos, la construcción de vigas de tejado o el montaje de naves, puesto que es tan flexible como debería ser un auténtico todoterreno.

Palfinger refuerza su red de ventas y servicios con una nueva sede

Con la apertura de su sede de Jordbro, PALFINGER ha establecido otro centro de ventas y servicios en Suecia. Un equipo altamente cualificado y un taller de última generación amplían la red en la región central alrededor de la ciudad capital de Estocolmo. Tras la inauguración oficial a principios de diciembre, la empresa de tecnología cumple constantemente su promesa de máxima atención al cliente y calidad de servicio.

"Mientras otras empresas se retiran de algunos mercados, nosotros aumentamos nuestra presencia de servicios y, por tanto, nos centramos aún mejor en nuestros clientes y sus necesidades en nuestras regiones principales, como Estocolmo", afirma Gerhard Sturm, vicepresidente senior de ventas y servicios globales de PALFINGER. Tras la adquisición del socio comercial sueco Hinz hace tres años, PALFINGER apuesta ahora por el mercado ampliando su red de distribución y servicio en Suecia. Gerhard Sturm continúa: "Como proveedor de soluciones integrales, PALFINGER impulsa específicamente su propia estrategia de distribución".

AMBIENTE MODERNO PARA EL MEJOR SERVICIO

El nuevo centro de ventas y servicios en Jordbro ofrece cinco líneas de servicio con el mejor equipamiento posible en una superficie total de unos 4.000 metros cuadrados. Con esta infraestructura, PALFINGER amplía significativamente su oferta para ofrecer a sus clientes el soporte más rápido y de mayor calidad. Gracias a la estrecha colaboración con la sede de PALFINGER en Borlänge, Jordbro también intensificará las actividades de ventas y posventa en la región central de Suecia. "Nuestra estrategia es estar lo más cerca posible del cliente. Queremos establecer y ampliar asociaciones exitosas a largo plazo fortaleciendo aún más nuestra posición como número 1 en Suecia", explica Sturm.

Ante unos 120 invitados a la inauguración oficial, entre ellos la antigua familia propietaria Hinz, Magnus Rosberg, el director general de PALFINGER AB, empleados de PALFINGER y socios importantes, Gerhard Sturm describió la historia de éxito de PALFINGER en Suecia y destacó: "La inauguración de hoy es el mejor ejemplo de la transición exitosa de Hinz AB a PALFINGER y de cómo se puede configurar el futuro de manera proactiva".

El Grupo Klubb presenta su primera plataforma aérea de trabajo totalmente eléctrica en PL

Su filial EGI ha fabricado la primera plataforma 100% eléctrica montada sobre camión del Grupo Klubb. Para el grupo francés, esto representa un gran paso adelante en su compromiso con la transición energética. La plataforma de acceso XTENSO 4, montada sobre un Renault Trucks D18 Widz Z.E, tiene una altura de trabajo de hasta 21 m y un alcance de hasta 16,40 m. Este modelo también está equipado con una cesta aislada de baja tensión, para responder a las necesidades de los profesionales de las redes eléctricas y de telecomunicaciones. El autocargador Renault ofrece unas prestaciones especialmente atractivas, entre las que destaca una autonomía de hasta 180 km gracias a dos motores eléctricos con una potencia total de 370 kW y dos baterías de iones de litio de 200 kWh y 265 kWh.

Además de ser más respetuosa con el medio ambiente, esta herramienta permite acceder a las Zonas de Bajas Emisiones (ZFE) reservadas a los vehículos menos contaminantes, y trabajar en zonas donde la contaminación acústica está a veces limitada por la legislación.

Grove despierta entusiasmo en Japón

A finales de 2023 se cumplieron dos años desde que G Machinery, con sede en Tokio, asumió el papel de distribuidor de Manitowoc para las grúas todo terreno Grove en Japón. Para celebrar el buen comienzo de la asociación entre Grove y G Machinery, las dos empresas organizaron su primer evento para clientes a finales de octubre, que resultó ser un gran éxito.

Hacia finales de 2021, dos modelos Grove GMK llegaron a Japón y se sometieron a un exhaustivo proceso de homologación que garantizaba el cumplimiento de las leyes y normativas locales tanto para las funcionalidades de la grúa como del vehículo. A continuación, los dos modelos se desplegaron activamente en lugares de trabajo, entrando en una fase de supervisión para identificar posibles mejoras en entornos de trabajo reales en Japón.

La información obtenida en esta fase permitió perfeccionar y rediseñar algunas características, adaptándolas a las demandas específicas del mercado japonés. La respuesta proactiva a las necesidades cambiantes de los clientes subraya el éxito de la colaboración entre Grove y G Machinery.

Shohei Konno, presidente de G Machinery, dijo que la decisión de asociarse con Grove había sido acertada.

De izquierda a derecha): Leonard Siow, Manitowoc; Colieen Lim, Manitowoc; Sung Su Pang, G Machinery; Brian Wang, Manitowoc; Giorgio Angelino, Manitowoc; Kisaburo Saiga, Saiga; Andreas Cremer, Manitowoc; Michelle Kay, Manitowoc; Herniu Michalski, Manitowoc; Daisuke Fujiki, Lift Plan; Heng Ming Wong, Manitowoc.

"Conocíamos la reputación de la marca Grove por sus productos de alta calidad y fiabilidad demostrada. Está muy bien considerada en el sector mundial de las grúas. Así que sabíamos que los clientes japoneses apreciarían estos modelos en su flota. Nos han dado la razón y ya hemos entregado nuestras primeras unidades y seguimos negociando nuevas entregas. Fue estupendo organizar un evento para clientes para mostrar la potencia y el rendimiento de las grúas todo terreno Grove".

El evento para clientes se celebró en Osaka, Japón, para destacar los modelos todoterreno de vanguardia, la GMK5150L-1J y la GMK5250XL-1J, ambos expuestos (los modelos de grúa llevan la denominación "J" al final para reflejar que su diseño está adaptado específicamente a los requisitos del mercado japonés).

El presidente de G Machinery, Shohei Konno, y las dos primeras grúas Grove que la empresa vendió y entregó en Japón en 2021.

El acto atrajo a un gran número de asistentes, entre ellos propietarios de grúas, operadores y agentes financieros, así como representantes de Manitowoc y G Machinery.

Entre los representantes de Manitowoc se encontraban Brian Wang, vicepresidente sénior de Mercados Emergentes; Giorgio Angelino, vicepresidente sénior de Móviles UE; Andreas Cremer, vicepresidente de Gestión de Productos UE; y Heng Ming Wong, director de Operaciones de Ventas Asia.

Leonard Siow, director regional de ventas de móviles Manitowoc Crane Group Asia, expresó su entusiasmo y optimismo tras el evento.

"Este fue nuestro evento inaugural en Japón con G Machinery, y estamos encantados con la fantástica respuesta y participación de nuestras valiosas partes interesadas. Fue un placer ver un público tan diverso y tan interesado en aprender más sobre las grúas todo terreno Grove. Disfrutamos especialmente viendo a los invitados probar las grúas y explorar diferentes funcionalidades. Realmente habla del éxito y la respuesta positiva al evento".

14-16 de mayo: Intralogistics Valencia

Intralogistics VLC es un evento exclusivamente profesional diseñado para presentar soluciones eficaces y reales que mejoren el rendimiento de las empresas en áreas clave como el almacenaje, distribución y la cadena de suministro. Una feria de soluciones globales en intralogística y supply chain.

El objetivo de la feria es convertirse en punto de encuentro clave para los profesionales y que brinde un entorno propicio para la generación de contactos comerciales, colaboraciones estratégicas y la adquisición de conocimientos especializados.

La novedad es un área de exposición y demo muy grande donde los visitantes conocerán las novedades viéndolas trabajar.

EXPO+DEMO+CONGRESS

Los sectores que incluyen son:
- Industria 4.0
- Maquinaria
- Instalaciones
- Sistemas de almacenaje
- Paletización
- Packaging
- Ingeniería de proyectos
- Software
- Identificación
- Codificación y etiquetaje
- Localización y navegación
- Transporte y mensajería

Más info en:
https://www.intralogisticsvalencia.com

Una Manitou en un entorno salino limpiando barcos

El uso de plataformas aéreas de trabajo en un entorno salino requiere una protección eficaz contra las salpicaduras de agua de mar, marisco u otros residuos en el salpicadero de la máquina. El departamento de "Soluciones Especiales" del Grupo Manitou ha creado una solución a medida para un cliente que utiliza una plataforma aérea de trabajo para lavar cascos de barcos.

Para proteger este salpicadero, también conocido como consola, el departamento de Soluciones Especiales realizó varias pruebas con sus proveedores para validar la composición de la protección. Fabricada en silicona, esta funda no amarillea con el tiempo y es resistente a las salpicaduras de diversos productos químicos, especialmente la pintura. La transparencia de la silicona también garantiza una excelente visibilidad de todas las luces indicadoras y los diagramas que aparecen en la consola. Por último, pero no por ello menos importante, la elasticidad de la silicona la hace extremadamente ergonómica, adaptándose perfectamente a los joysticks y pulsadores con un grosor medio de sólo 2 mm. La funda es fácil de poner y quitar, gracias a los remaches situados a ambos lados de la consola.

Eric Rocheteau, Director de Ingeniería de la Unidad de Productos AWP del Grupo Manitou, explica: "Hemos trabajado estrechamente con nuestro cliente para asegurarnos de que esta cubierta pudiera adaptarse a plataformas de trabajo aéreas de diferentes alturas, garantizando al mismo tiempo nuestros estándares de seguridad y facilidad de uso de la consola. De hecho, nuestro cliente ha pedido una docena de estas cubiertas por sus múltiples usos".

De fácil mantenimiento, la cubierta es compatible con un gran número de plataformas aéreas todo terreno, como las gamas Manitou TJ y ATJ, para alturas de trabajo de 16 m a 28 m. Fabricada en sólo 6 meses por los departamentos de Soluciones Especiales y de la oficina de ingeniería, esta cubierta ilustra la capacidad del Grupo Manitou para adaptarse y aportar soluciones que respondan a todas las necesidades de sus productos.

Charlie Patterson se convierte en presidente de Skyjack

Charlie Patterson ha asumido oficialmente el cargo de presidente de Skyjack tras el anuncio el pasado mes de junio de que comenzaría a desempeñar esta función a principios de 2024.

Patterson, que hasta ahora ocupaba el cargo de vicepresidente de Operaciones Internacionales de Skyjack, asumió la presidencia en sustitución de Ken McDougall, que se ha jubilado. El cambio puso fin a la carrera de 36 años de McDougall en la empresa matriz de Skyjack, Linamar, durante la cual dirigió Skyjack durante dos periodos distintos.

Patterson se incorporó a Skyjack en 2000 como director de ventas en el Reino Unido y pasó a dirigir las operaciones en el Reino Unido y Europa. Supervisó la apertura de oficinas de Skyjack en el Reino Unido, Alemania, Francia, Suecia y Australia, y anteriormente dirigió las ventas en Asia-Pacífico.

¿Por qué visitar Intermat 2024 en abril?

La próxima edición de INTERMAT tendrá lugar del 24 al 27 de abril de 2024 en París. Ya está abierta la preinscripción de visitantes, así que puede solicitar ya su tarjeta de identificación.

Quiero inscribirme: ***https://www.intermat-construction.com/en/visit/get-your-badge-online***

La cita ineludible para todos los profesionales del sector de la construcción.

INTERMAT es una oportunidad para:
- Reunirse con fabricantes y proveedores de instalaciones, equipos, soluciones y técnicas para la industria de la construcción
- Encontrarse cara a cara con las grandes marcas mundiales de la construcción y descubrir las últimas tendencias e innovaciones tecnológicas del sector de la construcción
- Ver demostraciones en directo y comprobar el rendimiento de las máquinas y equipos en condiciones de trabajo reales
- Intercambiar y debatir con especialistas del sector de la construcción y entablar relaciones especiales con líderes mundiales de la industria de la construcción
- Disfrutar de París, un destino de renombre mundial para eventos empresariales. Una oferta representativa de la industria mundial de la construcción

Verán obras conectadas y con bajas emisiones de carbono en el centro de la edición de 2024, con 5 áreas de especialización representadas:
- Movimiento de tierras, demolición y transporte
- Construcción, ingeniería civil e industria del hormigón
- Elevación y manipulación - Carreteras, materiales y cimentaciones
- Una sección inédita dedicada a las Nuevas tecnologías y energías
- Máquinas de demolición in situ
- Sala de conferencias
- Espacio Industria (creado en 2024)

PONENCIAS

Con un tema por día, ponentes de alto nivel de la industria de la construcción, autoridades públicas y personalidades francesas e internacionales, intercambiarán sus puntos de vista sobre los retos de la construcción con bajas emisiones de carbono, especialmente en el sector del alquiler, que estará en el punto de mira.

Empleo y formación

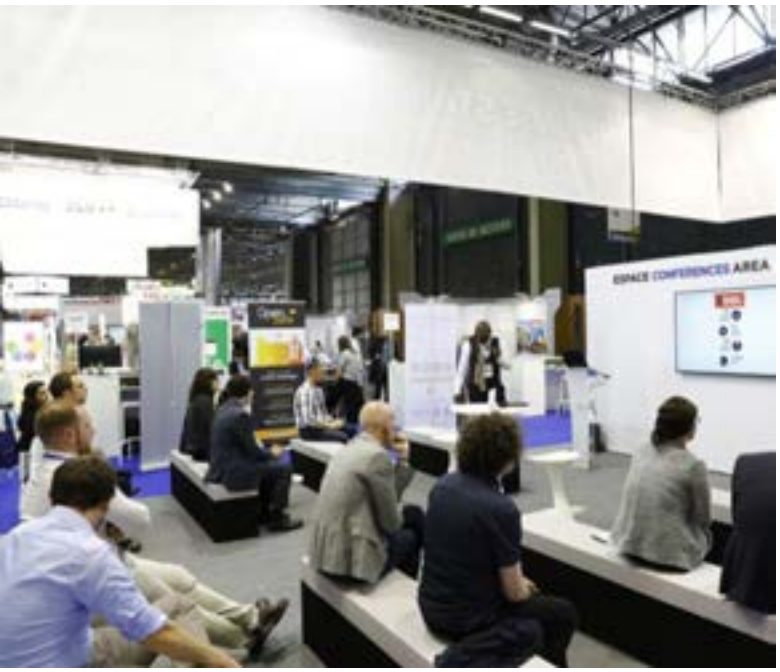
INTERMAT tiene el honor de responder a los retos de contratación del sector de la construcción a través de un espacio dedicado con:
- Un Foro de Empleo en colaboración con HelloWork y su plataforma Seekube, donde se podrán publicar gratuitamente ofertas de empleo y concertar citas en línea en el salón INTERMAT.

- Talleres prácticos durante los 4 días del salón para ayudarle a presentar su CV, aprovechar al máximo las redes sociales y otras herramientas de búsqueda de empleo.
- La presencia de Worldskills, con formación para el equipo francés.
- Y muchos otros eventos relacionados con la formación
- Debates entre visitantes y expositores

Encuentro empresarial INTERMAT

Las 5 grandes federaciones de la construcción - DLR, EVOLIS, UMGP-FFB, FNTP y SEIMAT - se movilizarán en INTERMAT 2024 para construir un mañana mejor en torno a un televisor BFM Business.

INTERMAT 2024 puede ayudarle a aprovechar al máximo su visita programando con antelación Encuentros de Negocios cualifica-



dos con los expositores. El objetivo de este servicio gratuito es responder a sus necesidades de ahorro de tiempo y, sobre todo, permitirle conocer a nuevos proveedores y encontrar soluciones prácticas para hacer avanzar sus proyectos.

Identificar a los socios para sus proyectos a corto o medio plazo

Conozca a los expositores cuya oferta se ajuste a sus necesidades para un proyect.o concreto.

Ahorre tiempo durante su visita a la feria con un calendario de reuniones predefinido.

Presente su proyecto durante los 30 minutos de reunión y obtenga información de calidad sobre los servicios ofrecidos.

LISTADO DE EXPOSITORES AQUI:
https://www.intermatconstruction.com/en/visit/recherche

Gracias a la identificación de sus proyectos y al matchmaking realizado previamente, los Encuentros de Negocios INTERMAT le permitirán mantener contactos privilegiados y productivos con los expositores, con el fin de forjar asociaciones concretas para sus proyectos del mañana durante 3 días.

Start-up Village
INTERMAT París será el punto de encuentro de las start-ups del sector, con un village dedicado a las "Nuevas Tecnologías y la Energía". Las start-ups dispondrán de una zona de exposición, así como de un ágora para tomar la palabra y demostrar cómo sus soluciones pueden contribuir a construir un mañana mejor.

GT Access visita la fábrica de Multitel Pagliero y consolida su alianza

Visita a Manta de GT Access, una de las mayores empresas del Reino Unido en el alquiler de máquinas para trabajos en altura en el Reino Unido ha visitado la fábrica de Multitel Pagliero en Manta (Italia). Jonathan Till (propietario y director general de GT Access) y Tom Long (director comercial), clientes de Multitel Pagliero desde hace mucho tiempo, conocieron todo el flujo de trabajo en las distintas plantas.

Fundada hace 21 años, GT Access tiene su sede en Bromsgrove, Worcestershire, cuenta con 13 sucursales y más de 50 ubicaciones asociadas a la 'Access Alliance', que opera en todo el Reino Unido. No sólo se centra en el alquiler y soporte técnico, sino también en formación en seguridad, logística de almacén, construcción, industria, limpieza y mantenimiento, instalación y eventos son los sectores en los que se utilizan las tres mil plataformas aéreas de la flota de alquiler.

De esas plataformas, los modelos de Multitel incluyen doce camiones articulados HX200 EX, seis brazos articulados con brazo MZ250, dos telescópicos con brazo MJ226 y un MJ201. Veintiún modelos crecerán en respuesta a la expansión de la empresa en el territorio. Además del HX200 EX, muy popular por su facilidad de configuración y uso, el más popular entre los clientes es el MZ250, que se ha convertido en un producto imprescindible desde su aparición en el mercado del Reino Unido. Las empresas aprecian su compacidad y su excelente radio de giro, que permiten el acceso a zonas donde muchas otras máquinas no pueden entrar. Su altura de trabajo de 25 m, su alcance de 14 m y su brazo articulado con capacidad para trabajar bajo tierra con un alcance de hasta -2,5 m le confieren una versatilidad que permite su uso en las más diversas áreas. Dos modelos, sin embargo, impresionaron a Jon Till y Tom Long: el telescópico MTE270 EX y el nuevo articulado MXE170, diseñado para operar en las calles estrechas de centros urbanos o históricos y, en general, en áreas de trabajo con espacio limitado.

Acompañados en Italia por Greg Moore, director general de ventas de Multitel Pagliero para el Reino Unido e Irlanda, los dos directivos quedaron más que satisfechos con la visita: "El flujo de trabajo es muy fluido, el personal está bien formado y sabe lo que hace, las plantas están limpias, ordenadas y siempre es interesante conocer gente y ver los productos en directo".

Una opinión muy positiva, que muy probablemente se materializará en el aumento de la actual flota de alquiler.

DIRECTORIO DE FIRMAS

GRÚAS

SEGUROS MAQUINARIA

PLATAFORMAS ELEVADORAS

TRANSPORTES

ALQUILER EQUIPOS

NUEVA APP ANAGRUAL

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

Aquí tienes la solución: Nueva herramienta de ANAGRUAL

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

Disponible para teléfono móvil.

Gracias a esta aplicación dispondrá de un recopilatorio de:

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

MÁS INFORMACIÓN

info@anagrual.es
www.anagrual.es

ANAGRUAL
Agrupación Empresarial Nacional de Alquiladores de Grúas de Servicio Público

minilease®

EL ALQUILER DE LARGA DURACIÓN

LAS VENTAJAS DE MINILEASE

Importe mensual fijo.
Mantenimiento incluido.
Maquinaria nueva y mucho más.

Tel. 910 537 782

LOXAM HUNE