movicarga
movimiento de cargas
50
1973 | 2023
www.movicarga.com
AÑO L - Nº 583
Febrero 2024

GAMA DE ELEVADORES DE TIJERA

2024 INTER MAT.

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

- Toda la gama diseñada para uso interior y exterior
- Más conveniente para manteniminento
- Amplio panel de control inferior
- Componentes básicos universales
- Batería de litio opcional para toda la gama de productos

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

CEMA BATERÍAS
Polígono Industrial La Red Sur.
Calle La Red Quince, 46. 41500 Alcalá de Guadaíra (Sevilla)
Tel.: 954 053 890 – 954 54 44 06
info@cemabaterias.com
www.cemabaterias.com

4 Editorial
6 Entrevista a Rafa Fernández, CEO de Cema Baterías
14 Pioneros en España: Grúas Aguado apuesta por la grúa Liebherr LRT 1130-2.1
15 Liebherr entrega una grúa LTM 1120-4.1 a Grúas y Transportes Garte
16 Materiales de construcción Mafer, S.L. amplía su flota con Palfinger
18 Diseñado para el espacio de trabajo moderno: La segunda generación de plataformas de tijera de LGMG
20 Gran acogida de la gama de litio de Snorkel
22 Tadano Ltd. anuncia planes para realinear las operaciones de fabricación europeas para maximizar la fuerza de las capacidades de fabricación alemana y japonesa
Alkora colabora con el Día Mundial del Cáncer Infantil
24 Socage forSte 23T SPEED: Grandes prestaciones de plataforma sobre camión
26 Riwal lanza una nueva plataforma en línea
28 El equipo técnico de Transgrúas visita las fábricas de JMG y Fassi
29 Transgrúas visita la fábrica de multicargadores Almac en Italia
30 Semi, S.A. sigue confiando en Palfinger
32 Renueva las certificaciones de calidad y seguridad en el trabajo y gestión medioambiental
Heavy Equipment Ibérica, nuevo socio colaborador de Anagrual
34 Haulotte lanza su nuevo HA16 E
36 AGRUCOVAL celebra su Jornada Anual con gran éxito
40 Mycsa Grúas - Hiab en AGRUCOVAL
44 Entrevista a Ramón Santamaría, Director General de Liftisa
50 Grúas Servimat, S.L. innova con la increíble grúa Palfinger PK 58.002 TEC 7
52 Ulma Manutención, nos ofrecen temas interesantes para utilizar en las charlas de seguridad de tu empresa
54 Transgrúas entrega una Jekko JF545 a Grúas Bonet
56 Personas – Ideas – Máquinas… ¡Así nació el JMG-MC650!
58 TAB Batteries, el proveedor de confianza de los equipos industriales
60 Eventazo TVH para clientes en Madrid
64 Entrevista a Javier González de TVH
66 Entrevista a Amaury Salaün, VP Sur de Europa de TVH
86 Jekko presenta la JF235, una minigrúa con un potencial revolucionario
88 Un café con... Alfonso de la Lama-Noriega, Secretario General de Anapat
90 GAM, en el 25% de mejores compañías en sostenibilidad
92 Multitel Pagliero sigue aumentando la flota de Nolo Servizi 2000
CMC adquiere All Access Equipment para consolidarse en EE. UU. y más allá
93 Grove aumenta la flota de Integrated Logistics Company con 31 grúas
94 Manitou publica subida en ingresos en el cuarto trimestre del 2023
Alquisagar ayuda a la lucha contra el cáncer
95 Wagenborg adquiere la primera grúa todoterreno híbrida de XCMG
96 El nuevo manipulador telescópico fijo Magni TH 3.6 en Intermat
100 Euro Auctions: el mercado europeo se fortalece gracias a la Genie ZX-135/70
Acuerdo Anagrual y Sabadell Profesional- Anagrual
101 Grúas Rigar trabaja con su grúa móvil Liebherr LTM 1130-5.1 en Alicante
102 Una grúa móvil Liebherr LTM 1650-8.1 de 700 toneladas para México
103 Haulotte Ibérica lleva a cabo el encuentro oficial Service Providers en España
104 Entrevista a Orlando Mota, Whitebull Equipmen
107 Nueva minigrúa Pick&Carry auto nivelante Almac por Transgrúas
108 Manitou lanza su nueva gama de plataformas de tijera en la XII Convención Ibérica de Concesionarios
110 Alquisagar, 50 años ofreciendo productos y soluciones a sus clientes
112 Entrevista a Laurent Guillaux, Director General de Dingli para Europa
117 El sistema TraX de nueva generación de Genie reduce los costes de mantenimiento
118 IPAF Elevando y PDS de IPAF en Sevilla se celebra con gran éxito
134 NOTICIAS REVISTA ONLINE
148 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

¿Tú eres jefe o eres líder?

Viendo el circo político al que nos está acostumbrando Sánchez y la Yoli (para los que me leéis de fuera, Presidente y Vicepresidenta de España), me ha dado por pensar cuál es la diferencia entre un líder y un jefe. Por supuesto, estos dos individuos políticos no son ni lo uno, ni lo otro. Son dos mamarrachos políticos que se aprovechan de la situación, les importa tres narices su país y van a su interés propio comprando a la gente con subvenciones, con ayudas, con desayunos de 68 mil euros en dos meses para ministerios o con concesiones abusivas, todo por mantenerse en el poder. Un buen líder no se va a Marruecos mientras vienen los campesinos a pedirte ayuda, eso es ser un cobarde, no un líder.

A lo que iba, estamos en un sector donde un buen líder hace la diferencia, y no es lo mismo ser un buen jefe que ser un buen líder.

De hecho, mi padre siempre decía, "si quieres saber cómo es Fulanito, dale un carguito". Cuántas veces hemos visto a esa persona que parecía normal, le han dado un puesto de relevancia, se ha venido arriba y ha mostrado su verdadero yo, ser un capullo. El ego se infla fácilmente y no necesitas palmeros que lo hagan por tí, tiene un tubito como los chalecos del avión, lo puedes hacer tu sólo, pero corres el riesgo de perder tu esencia, ¡Ojo con los egos, que pasan factura!

En nuestro sector hay mucho CEO, CCO, director, responsable, jefe, pero líderes, no hay tantos.

Un buen líder es aquél que inspira a su equipo. Como dijo Tácito, "Experientia docet" ("La experiencia enseña"), mientras que un jefe simplemente emite órdenes y espera que todos las cumplan a rajatabla.

Un buen líder genera confianza, mientras que los jefes a menudo generan temor. Ahí tenemos el ejemplo del impresentable de Sánchez, cuya gente le sigue por miedo a perder su puesto, no por convicción. Y en muchas empresas ocurre esto, funcionan con amenazas, y eso es mal camino hacia la cumbre.

Un buen líder tiene una visión clara y la comunica, mientras que los jefes tienden a centrarse en objetivos a corto plazo. El ser corto placiste da resultados inmediatos, pero en una carrera de fondo lo que se necesita es llegar a la meta, no quemarte en los primeros 100 m. Como los que deciden bajar el precio del producto, del alquiler o de su servicio. Sí, consigues al cliente, pero ese cliente no está contigo por tu buen hacer, sino porque se lo estás "regalando". Y se irá con el vecino porque se lo pone todavía más barato que tú. Lamentablemente son cada vez los clientes que van por precio, aunque luego se les llene la boca con eso que llaman "servicio".

Un buen líder trata con respeto a todo el mundo, desde la persona que coge el teléfono, a la persona que limpia los baños, mientras que un jefe saluda al llegar si le pillas en su camino.

Un buen líder sabe delegar de manera efectiva, mientras que los jefes retienen el control por miedo a que otro le quite el trabajo. Delegar es confiar en tu equipo.

Un buen líder tiene empatía hacia su equipo, les entiende y por eso se preocupa, mientras que los jefes normalmente mantienen una distancia emocional que les hace menos implicados.

Un buen líder fomenta el desarrollo personal y profesional de su equipo, mientras que los jefes pueden estar más preocupados por los resultados. Ojo, que a todos nos interesa el resultado final, pero el camino y sus baches o cómo afecten son importantes.

Un buen líder colabora con su equipo para resolver problemas, mientras que hay jefes que por el artículo 33 impone sus ideas sin considerar las opiniones de los demás. El mítico "porque sí" o "porque lo digo yo" que "argumentamos" con nuestros hijos cuando nos tocan las narices.

Un buen líder tiene capacidad de comunicación y escucha activamente, mientras que los jefes muchas veces lo hacen de manera unidireccional.

Un buen líder asume la responsabilidad, mientras que los jefes a menudo culpan a otros cuando las cosas van mal.

Un buen líder sabe la importancia del equipo, suele construir un equipo fuerte y cohesionado, porque será con quien vaya a las batallas a jugarse la vida, mientras que los jefes simplemente administran grupos de gente, grupos de trabajo, ejecutan y mandan.

Un buen líder fomenta la creatividad y la innovación, mientras que los jefes normalmente no salen de su zona de confort.

Un buen líder calcula y asume los riesgos y es consciente de las consecuencias del fracaso, mientras que los jefes pueden castigar el fracaso, culpar a otros de no haber llegado a objetivos y no hacer un examen de conciencia de los fallos que se han cometido.

Un buen líder comparte el reconocimiento y el éxito con su equipo, mientras que los jefes hay veces que se dan todo el crédito, y se creen imprescindibles, piensan que el logro es mayoritariamente por él, y no por el trabajo en equipo.

Un buen líder está constantemente pensando en nuevas formas de mejora, de adelantarse a la competencia, de dar un mejor servicio, de ir más allá que el resto, de distinguirse de los demás, mientras que un jefe cumple objetivos y se centra en superar esos objetivos sin aportar un valor añadido.

No caigamos en el error de pensar que el líder es el que se sienta detrás de la mesa de CEO, de hecho, ese cargo no va unido a la palabra líder en muchos casos. El ser líder tiene hueco en cualquier puesto de trabajo, es un rol que se trabaja todos los días, hay una parte intrínseca dentro de tí, pero es fundamental esa pizca de mejora continua que te mueva y que sepa inspirar a los demás.

Y tú, ¿qué tipo de persona eres? ¿Líder o jefe?
FUERZA Y HONOR

gruporoxu.com

985 79 36 36

ENTREVISTA

RAFA FERNÁNDEZ

CEO DE CEMA BATERÍAS

Mov.- Si tuvieras que presentar CEMA en un párrafo, ¿cómo lo harías?
Cema Baterías es una empresa joven y dinámica, pero robusta y consolidada. Nos dedicamos a la importación, exportación y distribución de baterías mediante licencias de marcas que nos otorgan grandes fabricantes mundiales en diferentes países y zonas, ya que los fabricantes de baterías no disponen ni quieren disponer de redes de distribución propias. A parte de esto, Cema Baterías es como si fuera mi tercera hija…

Mov.- ¿Por qué Trojan ha decidido elegir a CEMA Baterías como NUEVO MASTER DISTRIBUTOR en España Portugal y que conlleva este acuerdo? ¿Por qué a los clientes les gusta Trojan?
Ser el nuevo y exclusivo Master Distributor en España y Portugal de las baterías Trojan implica una gran responsabilidad, ya que hay que hacer frente a las necesidades de grandes carteras y multitud de clientes.

Hay varios motivos por los que Trojan nos ha elegido como nuevo master distributor:

- Trojan nos ha visto como un firme candidato de representarlos en dos países, ya que según ellos llevamos varios años haciendo un gran trabajo en la zona, y piensan que tenemos una fuerte capacidad de crecimiento y de desarrollo de sus nuevos productos.

> Ser el nuevo Master Distributor en España y Portugal de las baterías Trojan implica una gran responsabilidad, ya que hay que hacer frente a las necesidades de grandes carteras y multitud de clientes.

- Nuestra posición financiera es sólida. Es un tema importante para que un líder mundial como Trojan ponga en tus manos un mercado tan potente como España y Portugal.
- Nuestra ambición por crecer y hacer las cosas bien, ¡es insuperable! Y eso también cuenta…

Trojan es el líder mundial en baterías de tracción, facturando más del doble que su siguiente competidor. PERO EL PRINCIPAL MOTIVO POR EL QUE LE GUSTA A LOS CLIE NTES ES FACIL Y SENCILLO, SU DURABILIDAD ES MAYOR. Ahorra dinero a cualquier alquilador, y eso… ¡gusta!

Mov.- ¿Cuántas personas trabajan actualmente en CEMA BATERÍAS y cuál es la composición de su equipo?
Estar estructurados es algo que nos ha permitido crecer rápidamente, y es que uno de mis socios viene del mundo de la multinacional, y aunque somos pequeños estamos perfectamente procedimentados y organizados.

Actualmente conformamos el equipo alrededor de unas 30 personas, divididas en departamentos de operaciones, servicio técnico, administrativos, atención al cliente, contabilidad y facturación, pedidos, almacén, supply chain, marketing y diseño, exportación y dirección.

VEMOS NECESARIO LAS FORMACIONES A LOS CLIENTES, ES POR ELLO QUE EN EL SEGUNDO TRIMESTRE DEL AÑO EMPEZAMOS UNA RONDA DE REUNIONES FORMATIVAS A TODOS LOS CLIENTES QUE ASÍ LO SOLICITEN. YA TENEMOS CERRADAS VARIAS FECHAS, DONDE JUNTO AL EQUIPO TÉCNICO DE TROJAN MOSTRAREMOS LOS CAMBIOS Y VENTAJAS DE LOS NUEVOS PRODUCTOS, ENTRE ELLOS EL AES, ALGO QUE ES MUY SORPRENDENTE.

Mov.- Habéis estrenado nuevas instalaciones, ¿Cuáles fueron los motivos que llevaron a CEMA BATERÍAS a inaugurar nuevas instalaciones recientemente?
Nuestro crecimiento nos llevaba prácticamente a alquilar una nueva nave cada año, o incluso antes… Llegando a trabajar en 5 naves diferentes, y tres ubicaciones de oficina en distintos lugares. Teníamos muelles portátiles en la calle, la situación ya se hacía insostenible. Es por ello que decidimos embarcarnos en la construcción de unas instalaciones adaptadas a nuestras necesidades.

Otro de los motivos es poder instalar un SGA para controlar el FIFO de las baterías. Este producto se considera semiperecedero, es por ello que es importante sacar antes lo que primero llega, pedir teniendo en cuenta las estacionalidades. Con estas nuevas instalaciones, podemos hacer posible todo este control, el cual antes era muy complicado.
Otro motivo es imagen. No puedes acceder a grandes fabricantes como TROJAN si no les demuestras que estás preparado… ¡y ahora se ha demostrado que lo estamos!

Mov.- ¿A qué tipos de equipos o máquinaria están destinadas las baterías que distribuís?
Las baterías Trojan son líderes en varios sectores:
- **Golf:** Acaparan un 99% del mercado.
- **Plataforma aérea:** Calculamos que estamos en torno al 90% de cuota, y ¡creciendo! Hay gente que hace pruebas, pero el rendimiento no es el adecuado y vuelven.
- **Transpaletas, apiladores:** No tenemos un cálculo correcto, pero vamos fuertes en este sector con la nueva tecnología AGM de Trojan. ¡Se llama AES, y tiene 3 veces más durabilidad!

Cabe destacar que Cema Baterías es uno de los mayores importadores de baterías de arranque del mercado, superando el pasado año las 250.000 unidades, es por ello que cualquier alquilador tambien puede adquirir estas baterías para el parque de combustión.

Mov.- En su opinión, ¿Trojan es líder de baterías en el mercado actualmente?
No lo digo yo, lo dicen las cifras de venta. Trojan supera los 1000 millones de dólares de ventas y es líder en más de 150 países. Su máximo competidor calculamos que no llega a los 350 millones, y no tiene un gran desarrollo en Europa.

Trojan es más que líder, ¡no tiene rival!

Mov.- ¿Han enfrentado problemas de suministro de baterías, y cómo los han abordado?
Por suerte esa época ya ha pasado. Como todos sabemos y sufrimos, en la post pandemia lo pasamos mal con este tema.

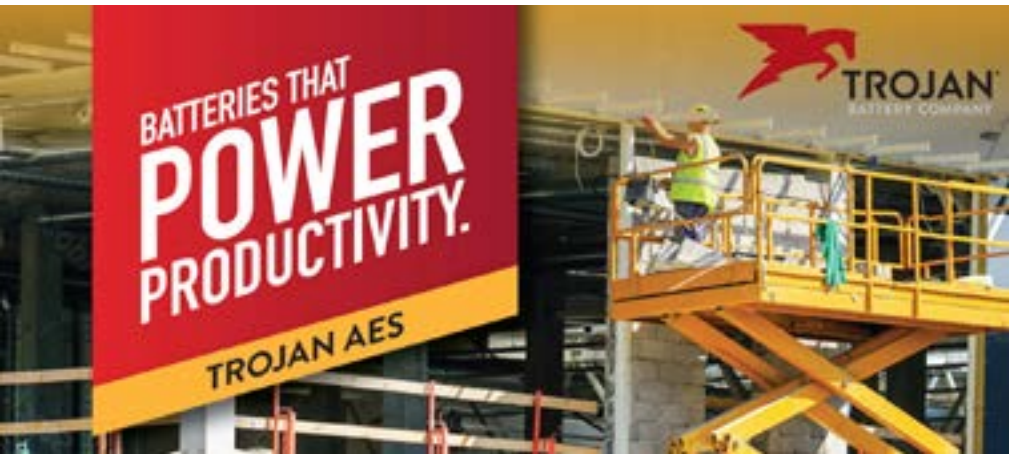
Ahora mismo rondamos las 80.000 baterías en stock, y nos estamos preparando fuerte con Trojan. Nuestra ventaja es la inmediatez, y sin stock es imposible. Invertimos mucho tiempo y recursos en este tema, es por ello que podemos garantizar un suministro constante.

Mov.- ¿Puede hablar sobre algunos proyectos destacados en los que CEMA BATERÍAS haya estado involucrado recientemente?
Ahora mismo estamos involucrados en un proyecto muy bonito y ambicioso. Aunque está en una fase demasiado temprana para dar detalles, se trata de un desarrollo sobre el vehículo eléctrico y sobre la acumulación de energía en general.

No puedo contar mucho más por motivos obvios, pero está claro que la evolución de las baterías ha llegado, después de tantos años de poco o ningún avance, y nosotros, como no podía ser de otra manera, ¡no vamos a quedarnos atrás!

Mov.- Centrándonos en el rendimiento de las máquinas, ¿cómo puede afectar el elegir Trojan o montar otra batería de otra marca?
Aquí voy a ser muy claro, MONTAR TROJAN AFECTA DIRECTAMENTE A TU CUENTA DE RESULTADOS.

TROJAN NOS HA VISTO COMO UN FIRME CANDIDATO DE REPRESENTARLOS EN DOS PAÍSES, YA QUE SEGÚN ELLOS LLEVAMOS VARIOS AÑOS HACIENDO UN GRAN TRABAJO EN LA ZONA, Y PIENSAN QUE TENEMOS UNA FUERTE CAPACIDAD DE CRECIMIENTO Y DE DESARROLLO DE SUS NUEVOS PRODUCTOS.



Trojan tiene test donde demuestra que su batería tiene un rendimiento entre un 37% y un 61% más alto que la competencia, dependiendo de la marca con la que la compares.

Una máquina rinde mucho más con una Trojan, quiere decir que cualquier empresa gana más dinero montando Trojan.

Mov.- CEMA BATERÍAS es uno de los tres Top importadores de baterías de arranque de España y Portugal, ¿qué ventajas supone esto para los clientes?
En España y Portugal se ven muchas marcas de baterías en casi todas los puntos geograficos, pero esas marcas (exceptuando los grades fabricantes mundiales EXIDE o Varta) son en su mayoria etiquetadas por los grandes importadores.

Nosotros somos unos de esos importadores, y envasamos muchas marcas para muchas tiendas, grupos de compra o empresas de recambios.

Llegar a un acuerdo con nosotros implica hacer una compra directa a un fabricante, ya que como comentaba antes, los fabricantes no tienen red de distribución propia y somos los importadores quien nos encargamos de eso.

La ventaja es clara, tenemos la capacidad de tener un mejor precio en ese producto que cualquier otro competidor que esté dando servicio en la zona.

CEMA BATERÍAS ES UNO DE LOS MAYORES IMPORTADORES DE BATERÍAS DE ARRANQUE DEL MERCADO, SUPERANDO EL PASADO AÑO LAS 250.000 UNIDADES, ES POR ELLO QUE CUALQUIER ALQUILADOR TAMBIEN PUEDE ADQUIRIR ESTAS BATERÍAS PARA EL PARQUE DE COMBUSTIÓN.

Mov.- ¿En qué países venden actualmente las baterías distribuidas por CEMA BATERÍAS?
Actualmente el 30% de nuestras operaciones están destinadas a la exportación. Nuestra intención es seguir creciendo fuera de España hasta equiparar un 50% nacional y otro 50% fuera.

Estamos haciendo un desarrollo por Latinoamérica, ya estamos presentes en Colombia, Venezuela, Cuba, Ecuador y Chile. Tambien mandamos mercancía a México.

En el caso de Europa estamos enviando mercancía a Italia, Grecia, Alemania.

NUESTRA POSICIÓN FINANCIERA ES SÓLIDA. ES UN TEMA IMPORTANTE PARA QUE UN LÍDER MUNDIAL COMO TROJAN PONGA EN TUS MANOS UN MERCADO TAN POTENTE COMO ESPAÑA Y PORTUGAL.

Nos queda mucho que crecer todavía fuera de nuestras fronteras.

Mov.- ¿Por qué CEMA BATERÍAS destaca la "inmediatez" en su claim? ¿Cómo se refleja esto en sus operaciones y servicios?
Sabemos lo que vale tener una plataforma o una grúa parada por falta de una o varias baterías. Es por ello que ponemos el foco en la inmediatez. Inmediatez para nosotros quiere decir dos cosas:

- Tener un fuerte stock permanente en nuestro almacén. Esto es un proceso difícil y costoso, pero es algo muy importante para nosotros. No podemos permitirnos fallar aquí.
- Tramitar pedidos en el mismo día de recepción de ellos para poder enviarlos rápidamente. Nuestro compromiso es entregar en 24/48 horas desde la tramitación del pedido. El 95% de los pedidos se tramitan en el mismo día que se reciben.

Todo el equipo tiene claro cual es la prioridad, entregar la mercancía lo antes posible. Y todas las acciones van dirigidas a ello.

ACTUALMENTE CONFORMAMOS EL EQUIPO ALREDEDOR DE UNAS 30 PERSONAS, DIVIDIDAS EN DEPARTAMENTOS DE OPERACIONES, SERVICIO TÉCNICO, ADMINISTRATIVOS, ATENCIÓN AL CLIENTE, CONTABILIDAD Y FACTURACIÓN, PEDIDOS, ALMACÉN, SUPPLY CHAIN, MARKETING Y DISEÑO, EXPORTACIÓN Y DIRECCIÓN.

Mov.- ¿Podría explicar en qué consiste la plataforma B2B de CEMA BATERÍAS y cuál es su importancia en el negocio?
La plataforma B2B de CEMA Baterías es sin duda una gran apuesta que hemos hecho y que está dando sus frutos. Cada cliente cuenta con usuario y contraseña donde puede realizar directamente sus pedidos, hacer consultas técnicas, contar con sus propios documentos para descargar (como albaranes, facturas, presupuestos, etc.). Es una manera rápida de poder ver las características de cada batería y comparar. Es sin duda un avance para nuestros clientes.

Mov.- ¿Ofrecen un buscador de baterías Trojan en su plataforma?
Trojan ha desarrollado un buscador de baterías muy profesional y completo, solo con introducir marca y modelo de máquina, puedes saber que batería usa la misma.

¡En nuestra web puedes encontrar este buscador, y puedes hacer las pruebas que quieras!

Mov.- ¿Cómo se asegura CEMA BATERÍAS de proporcionar productos y servicios de alta calidad a sus clientes?
Nos aseguramos mediante un contacto constante con nuestros fabricantes. Contamos con un sistema interno de certificación que cuenta con los siguientes requisitos:

- Prueba del producto en nuestras instalaciones.
- Visita a fábrica.
- Capacidad de suministro constante.
- Certificación de calidad de cada producto.
- Buena praxis medio ambiental.

Este método tuvimos que implementarlo al poco tiempo de empezar nuestras compras fuera. Es muy fácil comprar productos de baja calidad centrados solo en el precio en este mercado.

Mov.- ¿En qué nuevas tecnologías está trabajando Trojan?
Trojan está liderando un fuerte cambio de tecnología en dos sectores concretos:

PLATAFORMAS AEREAS Y TRASPALETAS Y APILADORES
Aquí el desarrollo es la nueva tecnología AES.

Esta tecnología es parecida al AGM convencional, pero con una durabilidad 3 veces mayor. La gran ventaja de esta tecnología es que no necesita mantenimiento, y la segunda gran ventaja y UNICA en el mercado, es su gran durabilidad frente a baterías de plomo normales y a baterías de AGM o GEL convencionales. Esta tecnología es única de Trojan, desarrollada por su reciente socio CD TECNOLOGIC, líder americano en baterías estacionarias y de apoyo a vehículos eléctricos como por ejemplo TESLA.

BUGGIES DE GOLF

En el caso del golf el cambio va directo al litio. Trojan ha diseñado una tecnología de litio fabricada en EEUU, con una fuerte durabilidad y potencia. Ya estamos cambio parte del parque de golf en España y Portugal de la mano de Trojan.

Mov.- Con los nuevos desarrollos, ¿daréis formación para los clientes? ¿Hacia dónde vamos? ¿Cuáles son las tendencias y avances en tecnología de baterías?

Vemos necesario las formaciones a los clientes debido a los cambios que se están produciendo en las tecnologías y usos en las baterías. Es por ello que en el segundo trimestre del año empezamos una ronda de reuniones formativas a todos los clientes que así lo soliciten. Ya tenemos cerradas varias fechas, donde junto al equipo técnico de TROJAN mostraremos los cambios y ventajas de los nuevos productos, entre ellos el AES, algo que es muy sorprendente.

Despues de muchos años sin evolución en las tecnologías de las baterías, estamos frente a un cambio que ya esta aquí. Queda mucho camino por recorrer, es por ello que nos ponemos a trabajar desde ya para comunicar estas evoluciones.

Mov.- ¿Cuáles son los desafíos más comunes que enfrenta CEMA BATERÍAS en la industria de distribución de baterías?

La importación y distribución de baterías está repleta de desafíos. En este negocio hay que tener en cuenta muchos factores como por ejemplo no romper stock porque pierdes ventas, pero tampoco sobre estocarse porque metes en un lio a la parte financiera.

Hay que tener en cuenta la estacionalidad de cada producto, no tiene la misma estacionalidad una batería de moto de agua que una batería de una quitanieves.

TROJAN SUPERA LOS 1000 MILLONES DE DÓLARES DE VENTAS Y ES LÍDER EN MÁS DE 150 PAÍSES. SU MÁXIMO COMPETIDOR CALCULAMOS QUE NO LLEGA A LOS 350 MILLONES, Y NO TIENE UN GRAN DESARROLLO EN EUROPA.

TROJAN ES MÁS QUE LÍDER, ¡NO TIENE RIVAL!

MONTAR TROJAN AFECTA DIRECTAMENTE A TU CUENTA DE RESULTADOS. TROJAN TIENE TEST DONDE DEMUESTRA QUE SU BATERÍA TIENE UN RENDIMIENTO ENTRE UN 37% Y UN 61% MÁS ALTO QUE LA COMPETENCIA, DEPENDIENDO DE LA MARCA CON LA QUE LA COMPARES.

UNA MÁQUINA RINDE MUCHO MÁS CON UNA TROJAN, QUIERE DECIR QUE CUALQUIER EMPRESA GANA MÁS DINERO MONTANDO TROJAN.

Los plazos de entrega son entre largos, y muy largos, y no puedes hacer cambios a tu antojo. Es decir, que tienes que saber que pedir a varios meses vista.

Los medios de transporte en su mayoría barcos, pueden sufrir retrasos por cualquier conflicto como es ahora el caso del Mar Rojo, o porque en el Canal de Panamá hay sequía. El cambio del LME en la bolsa de Londres es casi a diario, combinado con el cambio euro/dólar, nos hace comprar con diferente precio cada contenedor.

Todo ello combinado, con que la batería es un producto semi perecedero, y si no lo tratas como tal, puede que tengas que tirarlo a la basura.

Es un negocio apasionante, pero presenta una cantidad importante de desafíos. ¡Pero a mí me gusta!

Mov.- ¿Cuáles son los principios y valores fundamentales que guían a CEMA BATERÍAS en su negocio y relaciones con los clientes?
Cualquier que nos conozca sabe que nos gusta ser honestos y cercanos con nuestros clientes. Nos gusta crear una relación que vaya mas lejos de cliente/proveedor.

Tratar a cualquier cliente como un socio creo que nos ha traído hasta el punto donde estamos hoy. No entendemos las relaciones profesionales de otro modo.

Mov.- ¿Cuáles son los planes de expansión de CEMA BATERÍAS para el futuro?
Nuestro plan de expansión ahora mismo más cercano, es el de mostrar a todos y cada uno de los clientes de elevación, las ventajas de la nueva TROJAN AES. Pensamos que es muy importante crecer por aquí.

A nivel general nuestros planes son seguir creciendo, pero con cabeza. No nos vamos a volver locos. Crecimiento sostenido se llama nuestro plan de expansión.

Mov.- ¿Cómo os pueden contactar los clientes interesados en comprar baterías?

A la hora de comprar baterías pueden hacerlo de múltiples maneras:
Mediante correo electrónico (info@cemabaterias.com)
Teléfono: 954 053 890
Redes Sociales (Facebook, Instagram, Linkedin, Tiktok y Youtube)

Y por supuesto, a través de nuestra página web en los múltiples formularios de contacto que tenemos y la plataforma B2B, a la cual pueden acceder a través de la web.

AHORA MISMO RONDAMOS LAS 80.000 BATERÍAS EN STOCK, Y NOS ESTAMOS PREPARANDO FUERTE CON TROJAN. NUESTRA VENTAJA ES LA INMEDIATEZ, Y SIN STOCK ES IMPOSIBLE. INVERTIMOS MUCHO TIEMPO Y RECURSOS EN ESTE TEMA, ES POR ELLO QUE PODEMOS GARANTIZAR UN SUMINISTRO CONSTANTE.

Conecta mundos, une tipos

La LR 1700-1.0 combina las ventajas del transporte económico de orugas de la categoría de 600 toneladas con el rendimiento de las grúas de la categoría de 750 toneladas. Y: cuenta con las últimas innovaciones de la gama de grúas sobre orugas de Liebherr. La base del alto rendimiento es la nueva máquina básica estática con hasta un 15 % más de capacidad de carga. El moderno sistema Derrick cuenta con marco en forma de V, VarioTray y el carro de lastre modular «M-Wagon». Perfecta para la energía eólica, las infraestructuras y la industria.
www.liebherr.com

LIEBHERR

LR 1700-1.0

Grúas Aguado pioneros en España, al adquirir la primera unidad de la grúa tipo RT Liebherr LRT 1130-2.1

Pioneros en España: Grúas Aguado apuesta por la grúa Liebherr LRT 1130-2.1

Grúas Aguado adquiere la grúa todoterreno Liebherr LRT 1130-2.1, convirtiéndose en los precursores de esta grúa en España. Con sus 60 metros de pluma telescópica y sus 130 toneladas de capacidad máxima de carga, destinarán fundamentalmente este equipo a proyectos en el sector eólico, como grúa auxiliar. Con la grúa tipo RT Liebherr LRT 1130-2.1, Grúas Aguado apuesta por seguir estando a la vanguardia en lo que a innovación tecnológica se refiere.

La primera unidad de la grúa todoterreno Liebherr LRT 1130-2.1 ya ha llegado a España de la mano de Grúas Aguado, para desplegar toda su potencia. «En nuestro parque de maquinaria ya contamos con su hermano pequeño, el modelo LRT 1100-2.1. Gracias a la grúa Liebherr LRT 1130-2.1 dispondremos de un equipo con mayor capacidad de carga, para aquellos proyectos en los que se requiera de una grúa de tonelaje superior», asegura David Aguado, director comercial de Grúas Aguado. Destinarán principalmente este equipo, con 130 toneladas de capacidad máxima de carga y una pluma telescópica de 60 metros, al sector eólico para llevar a cabo trabajos de grúa auxiliar.

La grúa tipo RT Liebherr LRT 1130-2.1 de Grúas Aguado es la primera unidad de este modelo en España, hecho del que se sienten muy orgullosos en Grúas Aguado, «ya que nuestra intención es estar siempre a la vanguardia en lo que a innovación tecnológica se refiere y cubrir, por consiguiente, las necesidades que el mercado nos demanda», afirma David Aguado. Destacan de este equipo, de 2 ejes, su diseño compacto, así como su maniobrabilidad y potencia en diferentes tipos de terrenos. La gama de grúas todoterreno LRT de Liebherr, caracterizada por su versatilidad y agilidad, desarrolla su principal ámbito de aplicación en el sector eólico, en el que el tiempo de montaje de las grúas principales es muy importante. «Además, te permite desplazarte con carga, lo que le da un extra y un valor adicional, y cuenta con doble cabrestante», subraya David Aguado.

ÁMBITO DE APLICACIÓN: SECTOR EÓLICO COMO GRÚA AUXILIAR

UN PARTNER DE CONFIANZA

Grúas Aguado lleva apostando por Liebherr desde hace años, como uno de los principales fabricantes de maquinaria de construcción, a nivel mundial. «Son un partner de confianza para nosotros, con el que contamos y confiamos no sólo para afianzar nuestro parque de maquinaria, sino también para servicios de asesoramiento y servicio técnico», concluye David Aguado. Aproximadamente el 50% de su flota de grúas móviles es de Liebherr, entre cuyos modelos se encuentra la grúa con pluma de celosía Liebherr LG 1750 y la grúa sobre orugas Liebherr LR 11000, dos de las grúas con mayor capacidad de carga existentes en España.

LA GRÚA LIEBHERR LRT 1130-2.1, EL MODELO TODOTERRENO DE DOS EJES MÁS POTENTE DEL MERCADO

> Con la grúa todoterreno Liebherr LRT 1130-2.1, Grúas Aguado podrá asumir proyectos en los que se requiera de una grúa de tonelaje superior.

Liebherr presentó en la pasada edición de Bauma la grúa LRT 1130-2.1, el modelo todoterreno de dos ejes más potente del mercado. Cuenta con la pluma telescópica más potente dentro de las de su categoría, con 60 metros. Además de su alto rendimiento, los ingenieros de Liebherr-Werk Ehingen prestaron especial atención a que tuviera un diseño de transporte económico y a la seguridad en el funcionamiento.

Sobre Grupo Aguado

Transportes y Grúas Aguado se fundó en 1982, con sede central en Madrid. Desde entonces han crecido hasta posicionarse como una de las empresas líderes en elevación de cargas y en el transporte especial, abriendo numerosas sedes a lo largo del territorio nacional. Ofrecen un servicio con cobertura en toda España, una capacidad de respuesta inmediata y un servicio integral de atención al cliente las 24 horas del día. Por otro lado, el Grupo Aguado se ha consolidado como un proveedor de referencia a nivel mundial en servicios de transporte, grúas y equipos de instalación en el sector eólico. Desde hace 4 años comenzaron su expansión internacional y actualmente cuenta también con delegaciones en México, Chile, Colombia, Perú, Marruecos, Francia y Sudáfrica, desde donde ofrecen servicios integrales de instalación electromecánica con grúas y equipos de montaje y supervisión, además de mantenimiento de aerogeneradores eólicos y logística en puerto para onshore y offshore. Su ámbito de actuación se centra en los sectores logístico, industrial, obra civil y público, energético, petroquímico, offshore y eólico, en el que están especializados a través de su filial Aguado Wind Services, S.L. ofertando proyectos "llave en mano" con el transporte, montaje, mano de obra en la instalación y mantenimiento de parques eólicos.

Liebherr entrega una grúa LTM 1120-4.1 a Grúas y Transportes Garte

La empresa de Logroño y especialista en el alquiler de grúas, Grúas y Transportes Garte, aumenta su parque con una grúa móvil Liebherr LTM 1120-4.1.

La versatilidad de este equipo de 4 ejes y los 66 metros de longitud de su pluma telescópica, son las principales ventajas que destacan de la grúa móvil Liebherr LTM 1120-4.1 que completa su parque de maquinaria.

Palfinger PK 53002 SH

Materiales de construcción Mafer, S.L. amplía su flota con Palfinger

Materiales de Construcción Mafer, S.L. ha apostado por PALFINGER, sumando a su flota la grúa PK 53002 SH PALFINGER.

Materiales de Construcción Mafer, S.L, empresa madrileña fundada en 1964 como una fábrica de mosaicos en un pueblo del norte de la ciudad llamado El Molar. Se ha dedicado en los últimos años a la venta y distribución de todo tipo de materiales de construcción. Sus diversas áreas de negocio le han permito ampliar sus servicios a la venta de maquinaria y herramientas para la construcción, alquiler de contenedores de escombro para obra, y, además trabajos con grúa y venta de leña de encina.

Entre 2008 y 2011 expanden su operación, y se adhieren al grupo Gamma con el cual continúan trabajando. A destacar su flota de 12 camiones entre camiones con contenedores y grúas. Actualmente cuentan con 3 almacenes y una exposición de venta, siendo distribuidores de las mejores marcas del mercado en azulejos, pavimentos de gres, gres porcelánico y en lo relativo al baño, como sanitarios, muebles de baño, grifería, mamparas,

> “La PALFINGER PK 53002 SH, considerada en 2019 por los premios Movicarga como la “mejor grúa hidráulica articulada” del mercado, destaca por su seguridad y durabilidad. Además de estar equipada con siete prolongas, que le otorga una capacidad máxima de carga de 600 kg y un alcance de 28.3 metros, su fly-jib PJ 080C con 4 prolongas hidráulicas, amplía aún más las capacidades operativas de la empresa, permitiendo una versatilidad sin precedentes en sus proyectos.”

EL MONTAJE DE ESTE AVANZADO EQUIPO SE HA LLEVADO A CABO EN EL CENTRO DE MONTAJE PALFINGER EN MADRID (CMM), Y HA SIDO INSTALADO SOBRE UN CAMIÓN SCANIA P 370.

etc. En definitiva, todo lo necesario para la construcción o reforma de las casas.

La PALFINGER PK 53002 SH, considerada en 2019 por los premios Movicarga como la "mejor grúa hidráulica articulada" del mercado, destaca por su seguridad y durabilidad. Además de estar equipada con siete prolongas, que le otorga una capacidad máxima de carga de 600 kg y un alcance de 28.3 metros, su fly-jib PJ 080C con 4 prolongas hidráulicas, amplía aún más las capacidades operativas de la empresa, permitiendo una versatilidad sin precedentes en sus proyectos. El montaje de este avanzado equipo se ha llevado a cabo en el Centro de Montaje PALFINGER en Madrid (CMM), y ha sido instalado sobre un camión SCANIA P 370. El carrozado del vehículo lo ha realizado Furgones y Carrocerías Arganda, S.A, asegurando una integración perfecta y una eficiencia mejorada para el trabajo en altura.

La nueva grúa hidráulica articulada PK 53002 SH de Materiales de Construcción Mafer, S.L, cuenta con los siguientes sistemas de asistencia PALFINGER para un mayor rendimiento:

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

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

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

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

PALFINGER CONNECTED

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

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

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

Diseñado para el espacio de trabajo moderno: La segunda generación de plataformas de tijera de LGMG

LGMG ha establecido un nuevo paradigma en las PEMP con su segunda generación de Plataformas de Tijera, en un campo que demanda constante innovación. Estos modelos se destacan por su compromiso con la eficiencia, la adaptabilidad y la facilidad de uso, características que reflejan la evolución de los espacios de trabajo actuales y futuros.

¿Por qué elegir las segundas generaciones de plataformas de tijera de LGMG?

- **Uso Versátil:** Concebidos para adaptarse a diversos entornos, estos modelos son el aliado perfecto para múltiples escenarios de trabajo.
- **Controles Amigables para el Usuario:** Los paneles de control de gran tamaño facilitan la operatividad, favoreciendo una experiencia de usuario sin precedentes.
- **Mantenimiento Simplificado:** La estandarización de componentes y el diseño de fácil acceso promueven un mantenimiento rápido y eficiente.
- **Opciones Ecológicas:** La disponibilidad de baterías de litio resalta el compromiso de LGMG con la sostenibilidad ambiental.

MODELOS BESTSELLERS Y SUS CARACTERÍSTICAS

- **S0607EII:** El modelo S0607EII es una plataforma de tijera compacta, ideal para maniobrar en espacios reducidos, con una altura máxima de trabajo de 7.8 metros y una capacidad de carga de 230 kg.
- **S0808EII:** El S0808EII se eleva hasta los 9.8 metros, manteniendo la misma capacidad de carga, con una estructura que ofrece alcance y fuerza.

OTROS MODELOS DISPONIBLES

- S0608EII
- S0812EII
- S1012EII
- S1212EII
- S1413EII

Cada uno de estos modelos adicionales ha sido diseñado con especificaciones únicas para cumplir con los distintos requisitos de los usuarios y las particularidades de cada tarea.

Desde alturas de trabajo más elevadas hasta capacidades de carga aumentadas, la gama de LGMG ofrece una solución para cada desafío del espacio de trabajo moderno.

LA PROMESA DE LGMG: INNOVACIÓN Y PRAGMATISMO

LGMG se destaca por su enfoque hacia la innovación pragmática, entregando equipos que no solo cumplen con los estándares actuales sino que también definen el futuro del trabajo en altura. La elección de una plataforma de tijera de LGMG es una inversión en eficiencia operativa, seguridad en el lugar de trabajo y responsabilidad ambiental.

Para más información, visite: ***www.lgmglifts.com***

PK 1050 TEC
FUERTE, MÁS FUERTE, LA MÁS FUERTE

Con los sistemas de asistencia SMART CONTROL, MEMORY POSITION y ASISTENTE DE NIVELACIÓN el trabajo del operador es más fácil e intuitivo que nunca.

PALFINGER.COM

Gran acogida de la gama de litio de Snorkel

Ahern Ibérica, distribuidor de Snorkel en España y Portugal, no podría estar más orgulloso de la gran acogida del mercado por la gama de litio que ofrecen, gracias a su gran apuesta por la electrificación de su gama con sus modelos S3970RTE y A46JRTE 100% eléctricos con tecnología de litio y cero emisiones. Son solo dos de los ocho modelos que actualmente ofrecen al mercado. Plataformas que ofrecen unas prestaciones superiores a sus equivalentes diésel y que ayudan a la transición ecológica para un futuro más sostenible.

De Snorkel cuentan con las tijeras eléctricas **S3010P** (empujable – low level access), **S3010E** (autopropulsada – low level access), **S3219E** (8 metros) y **S4740E** (14 metros), el brazo eléctrico **A38E**, los equipos 100% eléctricos todo terreno de litio **S3970RTE** (tijera 14 m compacta) y **A46JRTE** (brazo articulado 16 m), y los equipos **TM12** (mástil vertical 5,8 m – low level access), **UL25AC** (unipersonal – 9,5 m) y **ML16C** (elevador de material).

Enrique García, sobre el enfoque en su gama de litio explica a Movicarga: "Desde Snorkel hemos apostado por la tecnología de baterías de litio para transformar nuestros modelos diésel en 100% eléctricos. Esta gama de productos reduce sustancialmente los costes de mantenimiento y de propiedad de los equipos a la vez que ofrece un producto con cero emisiones capaz de igualar o superar en prestaciones a sus equivalentes diésel".

"Es un gran paso adelante en la completa electrificación de nuestra gama y estamos muy emocionados con ello. En los últimos dos años hemos desarrollado y lanzado ocho modelos eléctricos de cero emisiones con tracción a las cuatro ruedas y seguimos trabajando para ampliar nuestra oferta en este sentido.
Entendemos que nuestros clientes necesitan productos robustos, fiables y fáciles de usar que les ayuden a alcanzar sus objetivos y los de sus clientes sin comprometer el rendimiento de los equipos. Nuestras plataformas 100% eléctricas con tecnología de litio cumplen con esas expectativas y estamos muy orgullosos de poder ofrecérselas", asegura Enrique García, Director de Ahern Ibérica.

A46JRTE, UNA GRAN MÁQUINA PARA CUALQUIER SITUACIÓN

La A46JRTE es, en esencia, una versión 100% eléctrica, cero emisiones del modelo diésel A46JRT. Cuenta con tres paquetes de baterías de iones de litio de 111 Ah. El sistema de gestión de la batería supervisa constantemente cada célula y trabaja con el cargador y el resto de la máquina para lograr la máxima eficiencia. Si detecta que la temperatura de una célula de la batería aumenta, canalizará la demanda hacia otro lugar mientras se enfría un poco. El cargador inteligente también detecta la potencia de red disponible y adapta el programa de carga para maximizarla.

"La autonomía del brazo articulado A46JRTE puede durar hasta dos semanas con una sola carga"

Ahora tienes todas las tijeras compactas RT de SNORKEL alimentados por batería.

Fabricada en sus instalaciones del Reino Unido y Nueva Zelanda, la gama "RTE" incluye las plataformas de tijera S2255RTE y S2755RTE de 1,4 metros de ancho y alturas de trabajo respectivas de 8,22 y 10m, además de las S2770RTE, S3370RTE y S3970RTE de 1,8 metros de ancho y alturas de trabajo de 10, 12 y 14m.

Todos los modelos RTE están equipados con dos paquetes de baterías de iones de litio de 5,75 kWh, con sistema de gestión de batería incorporado, que proporcionan al menos ocho horas de funcionamiento con una sola carga y hasta una semana entre cargas. Se puede suministrar un tercer pack de baterías opcional de 5,75 kWh fácilmente instalable gracias al espacio disponible en los armarios de baterías, para ampliar la autonomía o para aplicaciones de uso intensivo.

Dos paquetes de baterías de iones de litio de 5,75 kWh ofrecen al menos ocho horas de uso.

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

Tadano Ltd. anuncia planes para realinear las operaciones de fabricación europeas para maximizar la fuerza de las capacidades de fabricación alemana y japonesa

Tadano Ltd. anunció su intención de realinear sus operaciones de fabricación europeas como parte de su plan de gestión a medio plazo, publicado el 14 de febrero de 2024. Los cambios previstos afectarán a las operaciones comerciales europeas de Tadano y tienen como objetivo establecer un marco que maximice la fuerza de las capacidades de fabricación combinadas de la empresa en Alemania y Japón.

Los cambios previstos en la producción tienen por objeto permitir a la empresa responder aún mejor a las necesidades de los clientes y garantizar que sus productos y servicios sigan siendo líderes del mercado a largo plazo. También servirán para mejorar la velocidad de entrega en la producción de grúas, así como en los trabajos de reparación y servicio.

En un esfuerzo por racionalizar la capacidad de producción en Alemania, está previsto cerrar la planta de producción de Wallerscheid, en Zweibrücken (Alemania), y reajustar la producción en consecuencia. Se va invertir más dinero en la fábrica de Lauf. La dirección de la filial de Tadano Ltd., Tadano Demag ("TDG"), iniciará consultas con el comité de empresa. Como resultado de este reajuste previsto, los artículos producidos en las instalaciones de Wallerscheid se trasladarán a la fábrica de TDG en Dinglerstrasse, a la fábrica de Tadano Faun ("TFG") en Lauf y a una fábrica de Tadano en Japón.

LOS CAMBIOS PREVISTOS AFECTARÁN A LAS OPERACIONES COMERCIALES EUROPEAS DE TADANO Y TIENEN COMO OBJETIVO ESTABLECER UN MARCO QUE MAXIMICE LA FUERZA DE LAS CAPACIDADES DE FABRICACIÓN COMBINADAS DE LA EMPRESA EN ALEMANIA Y JAPÓN.

Tadano Ltd. mantiene instalaciones de producción en Alemania desde hace más de treinta años, que se han convertido en un sólido pilar de la cultura de Tadano Ltd. y de su ambición por ofrecer soluciones innovadoras y de alta calidad a sus clientes de todo el mundo. La dirección de Tadano Ltd. reconoce el gran potencial de sus centros de producción alemanes. Tanto TDG como TFG seguirán desempeñando un papel clave para el éxito de la red mundial de producción de Tadano en el futuro.

EN UN ESFUERZO POR RACIONALIZAR LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN EN ALEMANIA, ESTÁ PREVISTO CERRAR LA PLANTA DE PRODUCCIÓN DE WALLERSCHEID, EN ZWEIBRÜCKEN (ALEMANIA), Y REAJUSTAR LA PRODUCCIÓN EN CONSECUENCIA. SE VA INVERTIR MÁS DINERO EN LA FÁBRICA DE LAUF

Tadano Ltd. y sus filiales seguirán siendo un socio fiable para todos los clientes, proveedores y socios comerciales. Independientemente de que las grúas se fabriquen en Alemania o en Japón, los clientes pueden esperar una experiencia consistente y una alta calidad del producto, también durante el periodo de transición.

Alkora colabora con el Día Mundial del Cáncer Infantil

El 15 de febrero es el Día Mundial del Cáncer Infantil y desde ALKORA, no han querido perder la oportunidad de sumarse al Pañuelo Challenge Aladina, en apoyo a los niños y adolescentes con cáncer.

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

23 metros

Socage forSte 23T SPEED: Grandes prestaciones de plataforma sobre camión

La SOCAGE forSte 23T SPEED es un plataforma sobre camión telescópica de grandes prestaciones y estabilización automática de serie con un óptimo peso para el montaje de 3,5t. Capaz de llegar a una altura de trabajo de 23,10m y un gran alcance lateral de 13 m con una capacidad de carga de 230 kg. (2 operadores + material).

El acabado SPEED aumenta la seguridad y facilita una correcta maniobra de estabilización. Incorpora de serie la estabilización automática de SOCAGE con estabilizadores verticales y el cierre automático de la plataforma desde la cesta. Permite incluso de serie la estabilización del equipo desde la cesta.

SPEED HE+H es una estabilización automática muy versátil y de fácil uso que permite grandes prestaciones de una manera más segura y fiable. Estabilización multizona con áreas diferenciadas que permite diversas posibilidades de estabilización para optimizar el uso del espacio en cada situación. Las traviesas delanteras se extienden hidráulicamente para aumentar la planta de estabilización.

MAYOR CAPACIDAD PARA SUPERAR DESNIVELES

El recorrido extra de los estabilizadores verticales SOCAGE del camión cesta aporta una

mayor capacidad para superar desniveles y no dañan la superficie.

La construcción de los brazos con perfiles de acero avanzado de alta resistencia (SPP) junto al innovador diseño SOCAGE del sobre chasis y de la sobre estructura; garantiza una plataforma sobre camión ligera de calidad con estructura robusta y altas prestaciones.

Incorpora la nueva instalación hidráulica que; junto la consola de mandos Socage permite unos movimientos más dulces y proporcionales con mayor control por parte del operador. Incluso con maniobras simultáneas.

Diseñada para satisfacer las necesidades más exigentes de los profesionales del trabajo en altura. El excelente alcance lateral y la gran altura de trabajo consiguen un amplio diagrama de trabajo que; junto la estabilización automática SPEED es muy valorado también por las empresas de alquiler que quieren ofrecer a sus clientes el camión con cesta más completo con prestaciones superiores.

My Riwal

Riwal lanza una nueva plataforma en línea

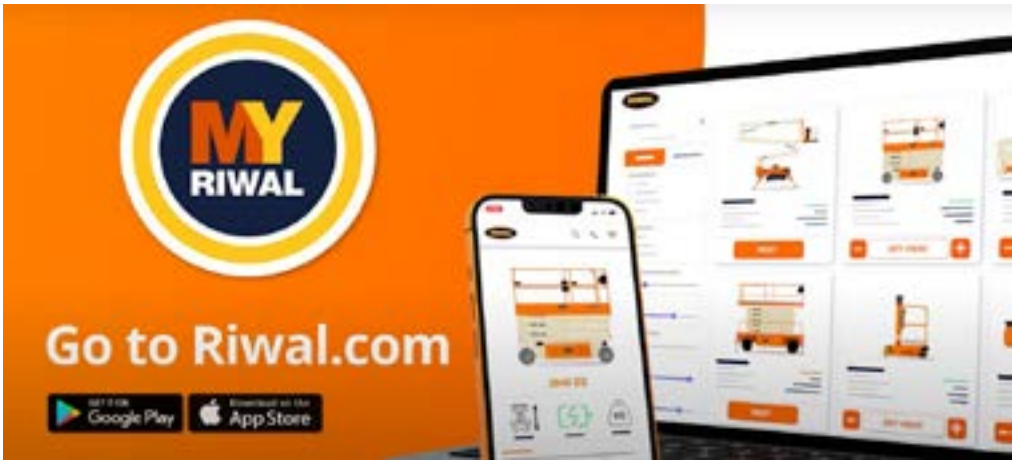
Riwal ofrece a sus clientes una actualización digital con un nuevo sitio web y un portal del cliente mejorado para mejorar aún más su experiencia de alquiler. Riwal.com y el portal de clientes My Riwal combinan un diseño atractivo con funciones fáciles de usar.

Riwal facilita los negocios: toda la experiencia en el sector y la información sobre alquileres está ahora accesible en un solo lugar.

En consonancia con las necesidades actuales, el sitio web y el portal de clientes ofrecen una plataforma que transformará la forma en que los profesionales se conectan, participan y destacan en el mundo del trabajo elevado. Los clientes se beneficiarán de contenidos especializados y de la información más reciente sobre sus unidades alquiladas, facturas, presupuestos, cobros, informes de sostenibilidad y proyectos compartidos con socios, lo que permitirá la coordinación y colaboración entre empresas. De este modo, toda la actividad de alquiler podrá gestionarse de forma más eficiente.

El nuevo sitio web de Riwal combina un aspecto intuitivo con una funcionalidad mejorada. Los usuarios pueden acceder sin esfuerzo a una gama aún más amplia de servicios e información, todo en un solo lugar.

El portal mejorado para clientes My Riwal, que entrará en funcionamiento el mes que viene, está disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana, y está diseñado para



ayudar a los clientes a tomar decisiones realmente informadas.

Proporciona seguimiento en tiempo real y presenta todos los datos para agilizar las operaciones diarias, mejorar la eficiencia en el lugar de trabajo y cambiar el enfoque de la administración a la productividad.

Descubra hoy mismo el futuro del trabajo en altura.

Visite ***www.riwal.com***
https://www.riwal.com/es/?noredirect=es-ES

Utilice My Riwal: aplicación móvil y en línea. Disponible en el idioma local de todas las operaciones europeas de Riwal.
My Riwal ya está disponible en Google Play Store y the App Store.

El equipo técnico de Transgrúas visita las fábricas de JMG y Fassi

La formación constante es una de las prioridades de Transgrúas para ofrecer siempre el mejor servicio.

El equipo técnico de Transgrúas se desplazó a Italia para visitar las fábricas de sus proveedores de grúas 100% eléctricas pick & carry JMG y grúas hidráulicas articuladas Fassi. Unos días muy productivos.

En la visita tuvieron la oportunidad de ver de primera mano las últimas novedades de sus proveedores, así como comentar con los responsables técnicos y de postventa todas las innovaciones y tecnologías que tanto JMG como FASSI han llevado a cabo.

"Estamos muy contentos con la atención recibida por nuestros proveedores, seguimos en constante formación para dar el mejor servicio a nuestros clientes," dicen desde Transgrúas.

Transgrúas visita la fábrica de multicargadores Almac en Italia

Transgrúas es distribuidor de los multicargadores de Almac y por ello han realizado una visita a su fábrica en Italia. La gama de multicargadores sobre orugas de Almac es única en el mercado.

Tras el reciente acuerdo de distribución de la gama de manipuladores de carga que fabrica Almac (material handling division), el director comercial Ian Trenzano y la directora de marketing Karen Trenzano visitaron las instalaciones de la fábrica en Viadana (MN), región de Lombardía en Italia.

"Nos han impresionado positivamente tanto las instalaciones como la organización de la producción y del equipo humano que conforma Almac: desde el diseño de los equipos, la calidad de fabricación al servicio postventa, se trabaja con una orientación a la calidad y satisfacción del cliente."

"Estamos ilusionados con nuestra relación comercial y convencidos de la aceptación de los multicargadores sobre orugas en el mercado español, que están pensados para trabajar sobre todo tipo de terrenos y cuentas con una amplia variedad de accesorios que los hacen muy versátiles: Pueden incorporar un dolly, un vallart (estructura portavidrio), un dumper…, subrayan desde Transgrúas.

Semi

Semi, S.A. sigue confiando en Palfinger

Recientemente, la Sociedad Española de Montajes Industriales (SEMI) ha adquirido 3 unidades de camión grúa PALFINGER en Madrid. El modelo elegido por la empresa ha sido la grúa PK 34002 SH para los tres conjuntos montados sobre camiones RENAULT.

Semi, S.A, fue creada en 1919. Se caracteriza por ser una empresa de referencia en el sector eléctrico e industrial. Dentro de sus diversas líneas de negocio se destaca la energía, las telecomunicaciones y los proyectos especiales.

A nivel energético, SEMI es una empresa pionera en el mercado español en proyectos y construcción de líneas de alta tensión, cuenta con más de 500 operarios cualificados en este tipo de líneas eléctricas. Además, en el mercado de las energías renovables, SEMI pone a disposición del cliente un completo sistema de operación y mantenimiento que permite optimizar el funcionamiento de las instalaciones.

En el apartado de telecomunicaciones los proyectos que más destacan son las líneas de negocio de Redes Wireless y de fibra óptica. SEMI da servicio a operadores de telecomunicaciones y carriers del sector eléctrico y ferroviario, desplegando redes en infraestructuras canalizadas, líneas eléctricas de alta y media tensión, líneas de postes y galerías de servicio.

SEMI constantemente colabora con numerosas universidades, así como entidades públicas y privadas en el desarrollo de nuevas tecnologías y esto le ha valido el respaldo del sector por su innovación y viabilidad.

En la actualidad, SEMI dispone de filiales internacionales y que le permiten prestar servicio a todos los niveles. Tiene presencia en Francia, Italia, Grecia, Rumanía, Lituania, Marruecos, Israel, India, Arabia Saudí, EEUU, Venezuela, Panamá, El Salvador, República Dominicana, México, Chile, Perú y Uruguay.

LAS GRÚAS PALFINGER, PK 34002 SH, SE DESTACAN POR SU INNOVADOR SISTEMA DE DOBLE BIELA EN EL BRAZO ARTICULADO, PERMITIENDO UNA INCLINACIÓN SUPERIOR DE 15º SOBRE LA HORIZONTAL Y ASEGURANDO UNA VERSATILIDAD SIN PRECEDENTES EN OPERACIONES DE ELEVACIÓN

MONTAJE Y CARROZADO EN HIDROMAYORAL

El éxito de esta operación ha sido gracias el impecable trabajo de montaje y carrozado del Concesionario oficial PALFINGER, Hidromayoral, ubicado en Pedro Muñoz, Ciudad Real.

Las grúas PALFINGER, PK 34002 SH, se destacan por su innovador sistema de doble biela en el brazo articulado, permitiendo una inclinación superior de 15º sobre la horizontal y asegurando una versatilidad sin precedentes en operaciones de elevación. La incorporación de un giro continuo mediante un motor reductor, junto con el sistema de apoyo R2X con extensibles hidráulicos hasta 5.6 metros y platos oscilantes, subraya la capacidad de adaptación y seguridad de estas unidades.

Cada uno de estos tres equipos están equipados con cinco prolongas (E), con capacidad máxima de carga de 1800 kg y un alcance máximo de 14.4 metros, estableciendo un nuevo estándar de excelencia y rendimiento en la flota SEMI S.A.

Las PK 34.002 SH, vienen equipada con los siguientes sistemas de asistencia que las convierte en la mejor herramienta de trabajo para los retos exigidos por Semi, S.A.:

• **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.

• **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.

LA INCORPORACIÓN DE UN GIRO CONTINUO MEDIANTE UN MOTOR REDUCTOR, JUNTO CON EL SISTEMA DE APOYO R2X CON EXTENSIBLES HIDRÁULICOS HASTA 5.6 METROS Y PLATOS OSCILANTES, SUBRAYA LA CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN Y SEGURIDAD DE ESTAS UNIDADES.

• **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 Semi, S.A la confianza depositada en la marca. Os dejamos algunas imágenes de los primeros trabajos las nuevas grúas PALFINGER. ¡Larga vida a estas grandes máquinas!

Renueva las certificaciones de calidad y seguridad en el trabajo y gestión medioambiental

LoxamHune logra la certificación ISO 27001 por su compromiso con la mejora continua de la seguridad en la información.

LoxamHune ha obtenido la certificación ISO 27001, un estándar internacional que establece los requisitos para la implementación, mantenimiento y mejora continua de un Sistema de Gestión de la Seguridad de la Información (SGSI).

Este sistema se utiliza para proteger la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la información. La norma proporciona un marco para la seguridad de la información que ayuda a las organizaciones a identificar y gestionar sus riesgos de seguridad de la información de manera efectiva.

De este modo, no solo permite proteger los datos de la organización, como activo más importante, sino también generar mayor confianza entre tus clientes, proveedores y empleados.

La norma ISO 27001 se aplica a cualquier tipo de organización, incluyendo pequeñas y medianas empresas, grandes corporaciones, instituciones gubernamentales y sin fines de lucro. También se puede otorgar en cualquier sector, incluyendo tecnología de la información, finanzas, salud y servicios públicos.

GARANTÍAS DE LA NORMA

Esta certificación permite comprobar periódicamente el estado de cumplimiento, controlando los riesgos de la seguridad de la información en las organizaciones para las cuales la información y la tecnología son activos importantes de su negocio.

Aunque no es obligatoria, también puede mejorar la imagen de la marca y la confianza de los clientes, ya que demuestra que la organización está comprometida con la protección de la información y esto lo acredita una entidad certificadora independiente.

Además, la norma ISO 27001 se puede integrar con otros estándares y marcos de referencia para lograr una gestión más completa y efectiva de la seguridad de la información en una organización.

REVALIDA SUS CERTIFICACIONES UN AÑO MÁS

Este año, también LoxamHune ha renovado todas sus certificaciones ISO concedidas anteriormente por AENOR. El organismo regulador confirma así que la empresa dispone de sistemas de gestión conformes a las normas de calidad, seguridad y salud en el trabajo, así como a la gestión ambiental en la actividad diaria de sus instalaciones en España.

En concreto, la empresa ha renovado un año más su certificación de cumplir con la norma ISO 9001: 2015, literalmente “para las actividades de alquiler de maquinaria y plataformas elevadoras; mantenimiento correctivo y preventivo de maquinaria propia; venta de maquinaria de segunda mano; diseño e impartición de cursos de formación reglados y presenciales a proveedores y clientes relativos a la seguridad en maquinaria”.

AENOR afirma que, un año más, LoxamHune dispone de un sistema de gestión ambiental según la norma 14001:2015 en los aspectos mencionados. Por último, certifica nuevamente que la compañía cuenta con un sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo según la norma 45001:2008.

Como reflejo de su preocupación por el medio ambiente, LoxamHune tiene la certificación según la ISO 14064-1:2018, que establece los principios y acciones encaminadas a una correcta gestión de las emisiones y la absorción de gases de efecto invernadero.

Heavy Equipment Ibérica, nuevo socio colaborador de Anagrual

HEI, es el distribuidor oficial de grúas Sany y están trabajando para ampliar la gama de marcas y equipos que ofrecen a sus clientes. La misión es proporcionar equipos confiables y eficientes, respaldados por un servicio de atención al cliente excepcional.

HEI
HEAVY EQUIPMENT IBERICA

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 Rius 1, 08174 Sant Andreu de la Barca, Barcelona
+34 934 50 62 64 | info@grupoale.com | grupoale.com

ALE GROUP
soluciones de altura

Haulotte lanza su nuevo HA16 E

Haulotte reescribe la historia de Romeo y Julieta con su nueva máquina HA16 E. En el siglo XVI, Romeo y Julieta no tuvieron la oportunidad de vivir su historia de amor, pero ahora Haulotte les da el poder de cambiar eso en el siglo XXI con el nuevo brazo articulado eléctrico para terrenos difíciles HA16 E.

Imagínense si tuvieran el poder de reescribir la icónica escena del balcón en una versión 2.0, la historia no sería la misma. Un romance transformado y optimizado que les permitirá vivir su historia de amor... gracias al equipo adecuado.

Haulotte reescribe la saga romántica de Romeo y Julieta presentando el HA16 E, su nuevo brazo articulado eléctrico para terrenos difíciles. Una máquina respetuosa con el medio ambiente, de funcionamiento silencioso y con prestaciones equivalentes a las de una máquina con motor diésel. Ideal para uso tanto en interiores como en exteriores, y ofrece ciclos de trabajo ilimitados a través de su extensor de alcance extraíble e intercambiable. Esta historia de amor 2.0 refleja la visión audaz del grupo y su determinación de destacar entre la multitud en su mercado.

Para Haulotte, lo mejor no es suficiente; Aspiran más alto, aspiran más allá, buscando rendimiento, confiabilidad y seguridad. Todo esto se materializa en HA16 E, el nuevo modelo articulado eléctrico para terrenos difíciles, última incorporación a la generación PULSEO. Con este nuevo auge, se abre un mundo de posibilidades virtuosas. ¡Experimente un reino de creatividad y flexibilidad! Experimente un elevador que abraza el presente y le permite cambiar la historia de su trabajo diario por una mejor.

El Romeo del siglo XXI ahora tiene todas las herramientas adecuadas para ganarse el corazón de Julieta. Descubre, como él, 4 razones para enamorarte del HA16 E y declararle tu amor.

¡EMBÁRCATE EN UNA GIRA MUNDIAL CON EL HA16 E!

El brazo articulado HA16 E PULSEO es una máquina 2 en 1: su versatilidad lo hace indispensable durante toda la vida útil de la obra, desde el inicio hasta la finalización. Su arquitectura eléctrica, combinada con su rendimiento en terrenos difíciles, lo hace perfectamente adecuado para aplicaciones tanto en interiores como en exteriores, al tiempo que garantiza un funcionamiento limpio y silencioso.

Equipado con neumáticos opcionales que no dejan marcas, el HA16 E permite trabajar en interiores sin dejar marcas, incluso en terrenos sensibles. Su voladizo trasero bajo y su dirección en las 4 ruedas (disponible en el modelo HA16 E PRO) hacen que la pluma sea extremadamente maniobrable.

¡AMOR A PRIMERA VISTA!

Gracias a su diseño 100% eléctrico, el HA16 E funciona con cero emisiones, lo que lo hace adecuado para todas las situaciones, incluidas las operaciones nocturnas:
- Zonas de Bajas Emisiones (LEZ)
- Lugares de trabajo con etiqueta verde
- Zonas donde esté prohibido el acceso a motores de combustión.

El HA16 E es increíblemente silencioso (<70 dB en modo eléctrico), lo que proporciona un verdadero confort a quienes se encuentran cerca del operador. Su discreción abre la puerta a nuevas aplicaciones: zonas tranquilas como hospitales, oficinas, escuelas, lugares públicos (centros comerciales, calles peatonales, aeropuertos), lugares de trabajo interiores y cerrados.

Cualesquiera que sean las limitaciones del lugar de trabajo, el HA16 E ofrece varias soluciones de carga: enchufe principal, cargador acelerado con toma trifásica o carga con Range Extender*. Instalado en menos de 5 minutos, el Range Extender es una solución de generador extraíble que recarga las baterías HA16 E al 80% en 3 horas.

Con el Range Extender, el HA16 E propone ciclos de trabajo ilimitados, permitiendo trabajar en todo tipo de obras, incluidas aquellas sin acceso a la red eléctrica. El Range Extender es 100% versátil e intercambiable con los modelos de plataformas de tijera HS15 E y HS18 E y futuros modelos de la gama PULSEO.

¡CONTIGO PARA LO MEJOR!

El HA16 E cuenta con excelentes capacidades en terrenos difíciles, idénticas a las de un brazo con motor diésel. Su arquitectura eléctrica combinada con un eje mecánico lo hace ideal para todo tipo de terreno, incluso los más accidentados. La impresionante potencia motriz proporcionada por su equipo de última generación permite al HA16 E subir pendientes de hasta el 40 % y trabajar en pendientes inclinadas de hasta 5°.

¡DIGA "SÍ, QUIERO" A UNA VIDA DE MANTENIMIENTO SIMPLIFICADO!

El HA16 E está diseñado para facilitar las operaciones de mantenimiento y optimizar el coste total de propiedad. El mantenimiento de la máquina se simplifica con su herramienta de diagnóstico integrada, acceso directo a los componentes, baterías AGM y motores asíncronos (CA) sin mantenimiento.

Estos elementos estructurales, combinados con la solución telemática SHERPAL, permiten a los gestores de flotas maximizar el aprovechamiento de las máquinas. La transmisión de datos de las máquinas facilita la gestión de flotas, optimizando la disponibilidad de las máquinas y simplificando las operaciones diarias.

El HA16 E cuenta con los más altos estándares de calidad de Haulotte y cumple con todos los requisitos para trabajar en alturas de hasta 16 m. Sometidos a rigurosas pruebas de resistencia y ciclos de envejecimiento acelerados que garantizan su vida útil, el HA16 E y todos los modelos de la generación PULSEO se benefician de una garantía de 5 años.

Con el HA16 E, Haulotte reafirma su compromiso con los éxitos de sus clientes al ofrecer equipos que respaldan la descarbonización de las obras de construcción, garantizan confiabilidad a largo plazo e incorporan innovaciones para mejorar la seguridad. Combinado con una oferta de servicio de 360°, el HA16 E garantizará a sus propietarios un coste total de propiedad optimizado.

Jornada AGRUCOVAL

AGRUCOVAL celebra su Jornada Anual con gran éxito

AGRUCOVAL (Asociación de Grúas de la Comunidad Valenciana) se ha celebrado el 25 de enero en las instalaciones de EDEM en Valencia, y ha reunido a más de 55 empresarios, a David Ruiz, Secretario de ANAGRUAL y MYCSA GRÚAS como patrocinador.

AGRUCOVAL cuenta con 25 empresas asociadas y a su Jornada han acudido 23 empresas, un éxito total.

Como tema principal, la empresa familiar, algo que a todas las empresas de grúas interesa sobremanera.

Tras las charlas se visitó EDEM y los distintos departamentos, mostrando los proyectos de empresarios nuevos que reciben ayuda de EDEM para sacar sus proyectos adelante.

David Jaime, secretario de AGRUCOVAL

David Jaime, secretario de AGRUCOVAL, dio la bienvenida a los asistentes y dio paso a la presentación del centro de Ecosistema empresarial EDEM, seguido de la intervención de Manuel Palma, fundador de Grupo Palma.

CENTRO EDEM

Javier Cerverón, director de área de desarrollo de negocio de EDEM, conto que en la Marina de empresas, escuela de empresarios y de negocios, se imparte formación para empresarios y así impulsar el tejido empresarial a traes del talento.

Una de las empresas patrón es Juan Roig (Mercadona) y su mujer, Hortensia Herrero, los cuales generan una sociedad más rica, impulsando empresa, arte y deporte.

EDEM ofrece más de 40 programas, 5000 alumnos al año y trabajan con 1000 empresas, apostando siempre por las becas.

Han dado 1.400.000 euros en becas.

La parte de Angels, de inversión en lideres empresariales supone más de 35 millones de inversión acumulada en 51 empresas.

MANUEL PALMA

"COMO OFRECER UN SERVICO DE LEYENDA"

El Sr. Palma es un caso empresarial de éxito, hecho a sí mismo, que ha ido profesionalizando todos los departamentos de su empresa hasta hacer una gran empresa, teniendo siempre en mente el servicio de Leyenda, algo que va mucho más allá de un servicio y excelencia.

Contó sus orígenes, desde Palma del Río, y su infancia en Córdoba, donde estudió hasta los 14 años y después se puso a trabajar como aprendiz de mecánico.

Oficial de primera de mecánica y contable, comenzó la mili.

Contó su historia desde la mili hasta lo que le llevó a ser empresario.

Sus comienzos, que era más por necesidad

Manuel Palma

que por ser empresario, fue comprar coches, arreglarlos y venderlos.

A su padre le dijo "Cuando tenga 30 años, tendré más millones que años", y lo cumplió con creces.

En el 1982 abre Automóviles Palma. Fue líder en venta de coches usados. Compró los coches de un concesionario que suspendió pagos y eso le generó grandes beneficios. También entró en temas inmobiliarios. Pero uno de sus fracasos le sirvió para diversificar. La compra de empresas con problemas ha sido una constante en su carrera.

Lo que cuenta que le cambió la vida fue el premio al "Mejor joven empresario de España".

Manuel Palma dio las 4 claves de su éxito:
1.- Preguntar
2.- Atreverse
3.- Diferenciarse
4.- Convencer: tanto a empleados como a clientes, proveedores, bancos etc.

La Holding Grupo Manuel Palma S.LU. es una sociedad MERCANTIL constituida en enero de 2006 con la aportación de empresas de diferentes sectores.

El nombre comercial es GRUPO PALMA y ostenta el 100% del capital de 6 sociedades que desarrollan su actividad en distintos sectores.

Las sociedades en la actualidad proporcionan trabajo a más de 350 personas.

Más de 150,000 coches vendidos. Más de 90 mil clientes, trabajan multitarea, instalaciones en propiedad y sobre todo y lo más importante, una excelente reputación.

Lo que ha hecho desde hace mucho tiempo es diversificar en varios sectores, no sólo en uno.

La prioridad de una empresa, según el Sr. Palma, es que la empresa esté orientada al cliente.

En segundo lugar en importancia, van los empleados y en tercero, los proveedores, porque los necesitamos.

Todas sus empresas tienen su misma misión: "Hacer las cosas MEJOR o de forma DIFERENTE a como lo hace la competencia". La diferencia tiene que aportar valor al cliente. Es necesario orientar todos los esfuerzos en buscar DIFERENCIAS claras, sólo así se obtienen resultados.

Hay que determinar una forma de SOBRESALIR entre nuestros competidores.

Es fundamental DAR EL MEJOR SERVICIO:
- Servicio BUENO: se le da al cliente lo que el cliente paga y lo que espera.
- Servicio de RENOMOBRE: se le da al cliente más de lo que espera.
- Servicio de LEYENDA: Dar permanentemente un servicio de renombre (como El Corte Inglés)

Desde su experiencia, contó que son los únicos que abren 365 días del año. Ofrecen 25% de descuento en todos los talleres de por vida.

Habló sobre la importancia de la primera impresión. La primera impresión es la que cuenta y no se puede fallar. El que no sea amable o no esté dispuesto a solucionar problemas, no puede trabajar en atención directa.

"El hombre que no sabe sonreír, no debe abrir la tienda", proverbio árabe.

Todas estas acciones se hacen con un objetivo final:
- Que los clientes vuelvan
- Que nos recomienden
- Que se conviertan en nuestros apóstoles (al que le has tocado la fibra sensible y hablará siempre bien de ti).

FILOSOFÍA EMPRESARIAL

Cuando se atienden a muchos clientes a diario, se tiende a olvidar la importancia que tienen. El cliente no es un número, hay que cambiar el hábito de 'TRANSACCION' por el nuevo concepto de ATENCIÓN AL CLIENTE, que se basa en 'RELACIÓN' 'CÁLZATE SUS ZAPATILLAS'.

Hay que tratar a todos los clientes como nos gustaría que nos trataran a nosotros. Si preguntamos a los clientes y los escuchamos, nos dirán lo que esperan de nosotros. Es importante descubrir qué quieren los clientes. ¿Cómo? Preguntándoselo. Hay que tener cuidado con los clientes amables.

Otra de las acciones que hay que llevar a cabo es crear servicios de LEYENDA y manuales de FUNCIONAMIENTO, además de SONRISAS.

Necesitamos crear procedimientos, pero... ¿Cómo? Visitando a las empresas de más éxito. Nos apropiamos de ideas, las modificamos y las mejoramos si es posible:

PREGUNTANDO A LOS CLIENTES

- Qué desean y ofreciéndoles la misma calidad que la competencia con precios más bajos.
- Productos o servicios que deseen los clientes y que sean diferentes a los que les ofrece la competencia.
- Ofrecer un horario más amplio al mismo precio.
- Los que más saben son los que hacen las cosas, por lo que, si preguntamos a las personas que trabajan, ellos nos dirán.
- Preguntarse qué hay que hacer para mejorar.

¿QUÉ HACEN EN GRUPO PALMA?

Entregan un manual donde se recoge la filosofía así como las normas del GRUPO, a todas las personas que forman parte del equipo para que sepan lo que se espera de ellos.

Tienen estandarizados todos los procedimientos de trabajo y periódicamente comprueban si éstos se están realizando correctamente, de esta forma se aseguran que cumplen su meta:

"SER LOS MEJORES A LOS OJOS DEL CLIENTE"

- Miden todo: lo que no se mide, no existe y lo que se mide, se mejora.
- Todo lo que se haga tiene que ser fácil de implantar, cuanto más fácil, menos costoso. "Simplicidad es genialidad", como dijo Albert Einstein.

Es importante analizar los procesos de trabajo para evitar cuidadores de flores, que no aportan nada a la empresa.

La regla de oro es "Atiende a todos los clientes como si fuera el Rey", el equipo tiene que automatizar los procesos, adherir los procesos para que lo hagan de manera automática.

ELIMINAMOS LOS JEFES

Nunca eligen para puestos de responsabilidad a un "enchufado". Los puestos de responsabilidad los tienen que ocupar los más capacitados, donde la mayoría de las personas de la empresa digan. "Era el mejor para el puesto"

Igual ocurre cuando se despide a alguien. Si todos piensan: "Se lo merecía", habrá sido un despido justo.

Toda empresa tiene que tener como objetivo CRECER y para crecer hacen falta personas, por lo que es muy importante tener una cantera en permanente formación que les suministre personas que aseguren el crecimiento.

Encontrar personas por debajo es muy fácil, encontrarlas por arriba es difícil y arriesgado. Por lo que la mejor manera es la promoción interna en la empresa.

EN SUS EMPRESAS NO HAY JEFES, HAY COORDINADORES

El coordinador está al servicio de las personas que coordina y nunca al revés, de igual manera que las personas que coordina están al servicio del cliente y no al servicio del coordinador. Todos tienen que tener claro quiénes son sus clientes, ya que éstos son sus jefes directos.

Cuando el coordinador es cuestionado por una mayoría de personas del equipo, es sustituido. Siempre que se puede, al coordinador lo eligen las personas del equipo. Los coordinadores casi siempre proceden de la promoción interna.

La formación también es un salario. Lo denomina "salario mental", hay que contratar a personas con ganas de aprender.

Henry Ford dijo: "Sólo hay algo peor que formar a tus empleados y que se vayan. No formarlos para que se queden".

El objetivo tiene que ser que los empleados actúen y se impliquen como si fueran accionistas.

ESTRELLAS

Los equipos que triunfan son los que están compuestos por visionarios y ejecutores. Los primeros tienen la imaginación para desarrollar nuevas ideas - productos – servicios, y los segundos tienen la capacidad de llevarlo a la práctica, tan importantes son unos como otros.

Una de las virtudes de un empresario debe ser la de descubrir las habilidades de sus empleados y asignarle las tareas para las que estén más capacitados (puzzle).

Cuando el jefe trabaja mucho, la empresa no funciona. Las mejores empresas tienen un buen equipo de estrellas.

Hay que crear una cultura de cambio permanente, siempre hay estar mejorando o creando nuevos procedimientos, No se puede digitalizar una empresa si antes no hace los procedimientos, o bien adapta sus procedimientos a programas estándar.

En las carreras hay resultados, en las empresas también y la que queda mal clasificada: Desaparece.

TIENDA VIRTUAL

Han implantado la atención al cliente por videoconferencia. Han abierto la tienda en Internet, cada 7 días se envían más de 90.000 correos con las ofertas, y están posicionados en casi todos los portales. Es la tienda que más vehículos vende, el 90% de las ventas se hacen por internet.

CONCLUSIONES FINALES

- Todos los días tenemos que comenzar el día haciéndonos una pregunta.
  "¿Cómo podemos hacerlo mejor que la competencia?" La repuestas es fácil: COPIANDO. La mejor manera de hacerlo mejor, es tomando prestadas ideas de otros, aplicando todo aquello que funcione en nuestras empresas. (Copiar NO es imitar ni falsificar).
- Hace falta reducir costes y para ello hay que distinguir activos de pasivos. En el caso de las empresas de grúas, el coche de empresa es un pasivo y la grúa es un activo.
- Hay que implantar mejoras en todo lo que hacemos. No hay que olvidar nunca que si alguien ofrece más a un mejor precio, el cliente nos abandona.
- Hay que tener cuidado con las promociones. Las económicas o relacionadas con el producto dan buen resultado (descuento coche, regalo extra), las que no tienen que ver con el producto son un desastre (viajes, cesta navidad).
- Todos tenemos la misión de buscar ideas de éxito, pueden ser propias o que funcionen en otras empresas, mejorarlas y adaptarlas a nuestro negocio.
- Permanentemente hay que diversificar, pero sin poner en peligro el negocio principal. Entonces, cuando una empresa o producto pase un mal momento, los demás le apoyarán. (Cada sol tiene su ocaso).
- La importancia de leer. A él, personalmente el libro "Despierta El Genio Financiero" de Rober Kiyosaki, le inspiró para crear una nueva línea de negocio dentro de su grupo empresarial, que a día de hoy se ha convertido en una de las más rentables.

MYCSA grúas HIAB

Mycsa Grúas - Hiab en AGRUCOVAL

Como patrocinador del evento, MYCSA Grúas presentó ante los asistentes las novedades, tanto a nivel de personal, como técnico y comercial.

Olaf Mulder presentó a su equipo y comentó el compromiso que han adquirido con todos los gruístas de ser más cercanos, tener rapidez de respuesta y agilidad en los temas que les preocupen, además de contar con un gran producto.

Le acompañaron Paco Montoya, Director Operativo, José Manuel Mateo, responsable de postventa y Eduard Salanguera, responsable comercial.

Olaf Mulder anunció que van a abrir un servicio técnico específico para Valencia, además de los talleres con los que trabajan: Congrual, Volquetes Ibáñez y Tecnogrúa.

GRUA PESADA EFFER IQ 1400

De la parte de ventas, Eduard Salanguera presentó el modelo de GRUA PESADA EFFER iQ 1400, una grúa superpesada equipada con el avanzado sistema de control SPACEevo para mejorar la productividad

Olaf Mulder, Administrador en Mycsa Mulder y Co

y aumentar la seguridad de las operaciones. El tamaño y el rendimiento vertical de la nueva grúa cargadora la hacen ideal para operaciones en espacios reducidos.

La EFFER iQ.1400 HP es una grúa de 135 toneladas ™ que combina la pluma decagonal V10-Force con el último sistema de control, SPACEevo. Tiene un alcance vertical máximo de 39,5 metros y con un JIB de 26 tm, puede entregar materiales con un "up and over" de 26 metros. La pluma V10-Force, utilizada por primera vez en la EFFER 1000, proporciona una mayor fuerza para el rendimiento vertical y una mayor precisión general, mejorada aún más por el avanzado sistema de control.

La gran capacidad de elevación la hace adecuada para muchas aplicaciones, pero el posible ángulo de trabajo de 83° se adapta perfectamente a las operaciones en áreas metropolitanas. Al poder trabajar más cerca de los edificios, resulta menos molesta para el entorno, y el perfil de la pluma reduce las oscilaciones laterales para una entrega de carga de alta precisión. El bajo peso y el tamaño compacto del bastidor permiten instalarla en carretillas más pequeñas de lo habitual en esta categoría de elevación, lo que reduce los costes de adquisición y explotación, así como las emisiones de CO2.

Destaca por su alcance vertical de más de 39 metros. La ingeniería, combinada con un control remoto CombiDrive4 de Olsbergs, proporciona a los operadores una precisión sin precedentes incluso a grandes alturas. La gama 135 tm ofrece prestaciones similares a las grúas de segmentos más grandes. El bastidor más pequeño la hace adecuada para instalaciones en camiones más pequeños y proporciona una gran carga útil, poco habitual en este segmento.

La precisión y la seguridad se ven reforzadas por el sistema de control SPACEevo, que ofrece funciones avanzadas tanto para operadores veteranos como novatos. El Sistema de Estabilidad de la Carga para movimientos verticales (LSS-V) compensa el movimiento involuntariamente excesivo de la palanca en operaciones verticales, mientras que la función Lógica de Estabilidad Variable PLUS (VSL+) optimiza la capacidad de elevación supervisando la posición y la presión de las patas estabilizadoras. El diagrama de carga dinámica (DLC-S) reduce el tiempo de preparación simulando la capacidad de carga antes de abrir los estabilizadores.

La EFFER iQ.1400 HP comparte piezas y controles con las demás grúas de las gamas iQ. e iX. Esto facilita a los operadores el uso de grúas de distintos tamaños y los propietarios de varias unidades pueden reducir su inventario de almacén almacenando piezas de repuesto comunes que pueden utilizarse en todas las grúas iX e iQ.

Cuando la grúa está conectada, los propietarios pueden acceder a HiConnect™. Proporciona acceso a información en tiempo real sobre el estado del equipo, para aumentar aún más la productividad y la seguridad del operador. Los clientes pueden supervisar el estado de los equipos, planificar el servicio y mejorar las operaciones desde flotas completas hasta unidades individuales. HiConnect está disponible en dos niveles: HiConnect Insights y HiConnect Premium.

SERVICIO POSTVENTA

El servicio postventa, presentado por su responsable técnico, José Manuel Mateo, es un aspecto en el que están poniendo mucha atención y muchos recursos y son diferentes los servicios que ofrece:

Paco Montoya, Director Operativo, José Manuel Mateo, responsable de postventa y Eduard Salanguera, responsable comercial

- Acceso a Webshop para poder ver referencias, disponibilidad y precio de las piezas de los equipos adquiridos.

- Curso presencial de 2 días donde se explica el funcionamiento de componentes estructurales, hidráulicos, eléctricos, identificación de averías, fallos y resolución de los mismos.

- Acceso a los programas de conexión a equipos para su diagnosis y una resolución rápida de averías.

- Asesoramiento técnico para la resolución de problemas. 4 técnicos Servicio Postventa Mycsa Grúas + taller propio Mycsa Grúas en Madrid + taller móvil y taller propio en Valencia en el futuro.

- HiPerform. Simulador realidad virtual para la formación a los operadores + conectividad a los equipos + contratos de mantenimiento y garantía extendida. Este Simulador de realidad virtual permite adiestrar al operador para que trabaje de forma más segura, reduciendo de esta manera accidentes inesperados, emisiones y tiempo de formación.

HIPERFORM: CONECTIVIDAD HICONNECT

- El sistema HiPerform permite tener la Flota conectada en tiempo real para dar un soporte y conexión control remoto del equipo, prediciendo los accidentes y averías antes de que ocurran.

- Esto supone una mayor seguridad, un mayor rendimiento y un ahorro de dinero, evitando paradas inesperadas de los equipos y costosas reparaciones.

HIPERFORM: CONTRATOS DE GARANTÍA EXTENDIDA Y MANTENIMIENTO

Ofrecen una garantía estándar: 2 años de garantía total y 5 estructura. La garantía total se puede extender 1, 2 ó 3 años para una mayor tranquilidad.

El contrato de mantenimiento es una revisión anual planeada, donde hay más de 100 puntos de inspección, aumentando la productividad del equipo y minimizando al máximo averías en el peor y más inesperado momento.

EL CAMBIO CON MYCSA GRÚAS

El objetivo es la mejora del servicio posventa y ampliación de estructura: apertura de servicios de montaje y carrocería propios MYCSA Grúas y específicos para alquiladores en todo el territorio nacional.

Han aumentado a estructura del equipo comercial: destinando especialistas por gama de producto e incorporando un ingeniero comercial y de montajes.

Están trabajando para ampliar el enfoque en el producto, y ofrecer una mayor flexibilidad comercial: conjuntos acabados, valoración de usados, etc.

Ya han incrementado la plantilla MYCSA Grúas y seguirá creciendo hasta duplicar la de Hiab Iberia; más de 30 empleados en un año vista.

MYCSA grúas HIAB

OPTIMIZAMOS TU ATENCIÓN CON SERVICIOS POSTVENTA Y REPUESTOS MEJORADOS

ASESORAMIENTO TÉCNICO

- Hemos duplicado la plantilla de técnicos Servicio Postventa MYCSA Grúas.
- Ampliación de la red de talleres a nivel nacional.
- **MUY PRONTO** Taller propio MYCSA Grúas en **Madrid** y taller propio y móvil exclusivo alquiladores en **Valencia**.

HISKILL

Simulador de realidad virtual para formar a los operadores con menores costes.

HISKILL™

CURSO PRESENCIAL DE 2 DÍAS

Funcionamiento de componentes estructurales, hidráulicos, eléctricos, identificación averías y resolución.

KITS DE SERVICIO HIAB

Kits de mantenimiento, reacondicionamiento, de filtros, de actualización y reparación.

WEBSHOP

Con referencias, disponibilidad en tiempo real y precio de las piezas.

GARANTÍA ESTÁNDAR

2 años de garantía total y 5 años de garantía de estructura.

CONTRATO DE MANTENIMIENTO

Revisión anual planeada con **más de 100 puntos** de inspección, aumenta la productividad y minimiza al máximo averías.

PROCARE™

MYCSA Grúas Hiab

+ 34 916 60 04 60
mycsagruas@mycsagruas.es
Avenida de Castilla, 25
San Fernando de Henares
Madrid, España.

mycsamulder.es

ENTREVISTA

Ramón Santamaría

Director General de Liftisa

Mov.- ¿Cuál es el parque actual de LIFTISA en este momento y qué tipo de maquinaria tenéis en alquiler?
Tenemos una flota 100% ecológica, basada en PEMP, que está cerca de las 2.000 unidades.

Mov.- ¿Cuántas oficinas tenéis y dónde se encuentran?
LIFTISA está presente en Barcelona, Madrid y Valencia.

Mov.- ¿Cuánta gente tenéis trabajando actualmente?
Somos un equipo de más de 60 profesionales.

Mov.- Vuestra estrategia principal es el mercado de alquiler, pero a eso se añade la venta de plataformas aéreas, ¿son actividades complementarias?
La actividad de LIFTISA es principalmente el alquiler de plataformas elevadoras, pero también ponemos el foco en nuestras divisiones de Venta, Posventa y Formación.

Mov.- ¿Qué tipo de productos tienen en su cartera a la venta? ¿A quién van dirigidos estos equipos en venta?
LIFTISA, en su División de Venta ofrece principalmente el abanico de productos que tenemos en nuestra flota de alquiler (tanto nuevos como semi-nuevos o usados), además de la gama de aluminio de Genie (plataformas unipersonales y elevadores de carga) con quien nos une una relación de más de 35 años.

Nos dirigimos tanto a empresas del sector industrial como al usuario final.

Mov.- ¿Vendéis segunda mano también?
Sí, aunque LIFTISA no es un compraventa; ello nos permite tener un control muy exhaustivo del mantenimiento preventivo y re-

LIFTISA, EN SU DIVISIÓN DE VENTA OFRECE PRINCIPALMENTE EL ABANICO DE PRODUCTOS QUE TENEMOS EN NUESTRA FLOTA DE ALQUILER (TANTO NUEVOS COMO SEMI-NUEVOS O USADOS), ADEMÁS DE LA GAMA DE ALUMINIO DE GENIE (PLATAFORMAS UNIPERSONALES Y ELEVADORES DE CARGA) CON QUIEN NOS UNE UNA RELACIÓN DE MÁS DE 35 AÑOS.

Cada vez cuesta más mantener las empresas de alquiler competitivas y rentables. Especialmente por la alta competencia que hay, los diferentes intereses y tamaños de éstas. Para mantenernos competitivos, además de analizar muy bien dónde invertimos, debemos trabajar muy bien la parte operativa de nuestros negocios.

A nivel de definir dónde y en qué invertir, nuestra metodología es muy simple: escuchar a nuestro cliente y a sus necesidades, para poder tener siempre el producto de mayor calidad que más se ajuste a sus necesidades y al tipo de trabajo que realiza en altura.

activo durante toda la vida de la máquina. Toda nuestra flota de alquiler pasa las Revisiones de Seguridad anuales y las Inspecciones Técnicas obligatorias, según la UNE 58921:2017. Esto representa un coste añadido para nosotros, pero además de cumplir la normativa, nos aseguramos de que nuestras máquinas están en perfecto estado y ofrecemos un producto fiable a nuestros clientes.

Por el tamaño de nuestra flota, tenemos constantemente novedades en nuestro parque de venta de segunda mano.

Comprar plataformas de segunda mano en LIFTISA es garantía de fiabilidad 100%. Creemos que los más de 35 años en el sector, nuestra forma de trabajar y la imagen que hemos ido construyendo nos avalan.

Mov.- Las plataformas de baja altura siempre han estado muy vinculadas a vuestra empresa, y sois firmes partidarios de este tipo de equipos. Cuéntanos cómo trabajáis para implementar este tipo de equipos en el día a día de las empresas.
Nuestros lemas nos definen muy bien "Seguridad, lo primero" y "CERO accidentes". Pensamos que tenemos una responsabilidad en el sector de Trabajos en Altura en España. Todos sabemos que, en accidentes de caídas de altura, los que suceden subiendo, bajando o estando en una escalera, están en la primera posición.

Hace años que apostamos por los trabajos a poca altura. Lógicamente no es evidente ni nada fácil convencer a alguien que ha trabajado toda la vida con escalera o andamio móvil, para que cambie y trabaje con una plataforma. No perciben el trabajar en una escalera como un riesgo. Además del coste extra que les representa.

Estamos haciendo un trabajo de pedagogía, de picar piedra, para entender los riesgos que tienen los clientes en trabajos en altura y asesorarles en alternativas de método de trabajo.

Mov.- ¿Cuáles son los principales KPIs que la empresa considera al evaluar su rendimiento?
Más allá de los estándares de cualquier empresa de alquiler, analizamos detalladamente la atención al cliente, la flexibilidad en el servicio, la experiencia en la entrega y recogida de maquinaria y la solución de incidencias a través de nuestra Central de Averías.

Mov.- ¿Cómo manejan la inversión en maquinaria nueva para mantenerse competitivos? ¿Qué maquinaria nueva incorporaréis este año?

Este año seguiremos incrementando nuestro parque de máquinas innovando y añadiendo más y mejores productos a nuestra flota, que nos permitan seguir aportando valor a nuestros clientes.

Mov.- ¿Cuál es la edad promedio de su parque de alquiler de plataformas aéreas?
En los últimos años hemos invertido para poder ofrecer a nuestro cliente una flota nueva y moderna. Nuestro parque de maquinaria es muy muy nuevo.

NUESTROS LEMAS NOS DEFINEN MUY BIEN "SEGURIDAD, LO PRIMERO" Y "CERO ACCIDENTES".

Mov.- ¿En qué zonas geográficas operan principalmente alquilando plataformas aéreas? ¿También venden plataformas aéreas en esas mismas zonas o en otras?
LIFTISA Alquiler opera principalmente donde tenemos nuestras bases. La División de Venta y Posventa está activa en todo el territorio nacional.

Mov.- Además de plataformas aéreas, ¿venden otros productos relacionados con la industria?
En la División de Venta, LIFTISA se focaliza principalmente en Plataformas elevadoras y Carretillas.

Mov.- ¿Qué mejoras ha introducido desde que se unió a la empresa?
Creo que esta pregunta se la deberías hacer a mi equipo. Lo que yo te puedo decir es que me he encontrado una empresa dinámica y valiente, innovadora, que busca la excelencia en todo lo que hace, con un gran equipo humano, un ambiente de trabajo extraordinario, y una clara orientación al cliente.

Mov.- ¿Cuáles son las perspectivas y posibilidades que ven para el sector del alquiler en España?
Son tiempos inciertos; la economía y la política están en constante cambio y movimiento indefinido. Esto afecta directamente a todos los mercados e impacta también en nuestro sector. Tendremos que estar muy atentos y observar detalladamente la evolución del mercado. De todas formas, pienso que el sector del alquiler en España comparativamente con otros países de Europa todavía tiene recorrido, eso sí, se debemos seguir mejorando y elevando los estándares del sector. Y analizar bien la rentabilidad de las inversiones y de nuestras compañías. El Alquiler es un negocio donde los costes fijos son altos y cualquier variación importante en las utilizaciones, precios medios y precios de compra, nos puede dejar fuera de juego.

Mov.- ¿En qué medida la empresa está digitalizada en términos de procesos y operaciones?
Somos una empresa que nos gusta la eficiencia, por ello estamos constantemente innovando, cambiando y asumiendo retos. Uno de nuestros ejes es la mejora constante de procesos utilizando la tecnología más eficiente en cada caso. Nuestro objetivo es el cero uso del papel, 100% digitales. Todo el equipo técnico, logístico y comercial trabaja digitalmente desde hace ya mucho tiempo.

Mov.- ¿Utilizan inteligencia artificial (IA) en alguna área específica de su negocio?
Lo estamos analizando y utilizando desde varios departamentos y lo utilizamos cuando nos aporta valor.

Mov.- Vosotros ofrecéis a los clientes el LIFTISA WORKSMART para mejorar la seguridad, ¿cómo funciona este programa? ¿A qué tipo de empresas va dirigido?
LIFTISA worksmart es el concepto de trabajar de forma inteligente en cualquier situación que quieras trabajar en altura. Es un programa basado en el impulso de un cambio de método, que ayude a mejorar la seguridad, la eficiencia y la productividad en trabajos en altura. Incentivamos a que las empresas y los usuarios evolucionen, que construyan su futuro con herramientas actuales, no con las del pasado.

Queremos hacer llegar este concepto a todas las personas que trabajan en altura o que sus decisiones impactan en ello, con el objetivo de CERO accidentes.

LIFTISA WORKSMART ES EL CONCEPTO DE TRABAJAR DE FORMA INTELIGENTE EN CUALQUIER SITUACIÓN QUE QUIERAS TRABAJAR EN ALTURA. ES UN PROGRAMA BASADO EN EL IMPULSO DE UN CAMBIO DE MÉTODO, QUE AYUDE A MEJORAR LA SEGURIDAD, LA EFICIENCIA Y LA PRODUCTIVIDAD EN TRABAJOS EN ALTURA. INCENTIVAMOS A QUE LAS EMPRESAS Y LOS USUARIOS EVOLUCIONEN, QUE CONSTRUYAN SU FUTURO CON HERRAMIENTAS ACTUALES, NO CON LAS DEL PASADO.

Mov.- ¿Tienen acuerdos o colaboraciones con centros de formación profesional para captar nuevo personal?
Sí, sí, el departamento de RRHH de LIFTISA colabora con diferentes centros para captar talento para todas las áreas de la empresa.

Mov.- ¿La empresa mide su huella de carbono como parte de sus operaciones sostenibles?
Sí, evidentemente. Este es uno de los claros objetivos que tenemos. Las empresas de nuestro sector podemos hacer mucho por la Sostenibilidad.

Mov.- ¿Qué porcentaje de sus máquinas de alquiler son eléctricas?
El 100% de nuestra flota es ecológica. Tenemos máquinas eléctricas, manuales y mixtas. Seguramente no hay otra empresa de cierto tamaño en nuestro sector con la flota 100% ecológica.

Mov.- ¿Cuál cree que será la tendencia dominante en maquinaria de construcción en los próximos años?
La tendencia debe ir hacia el uso más eficaz de las máquinas con una gestión de datos apoyada por la IA, para evitar costes innecesarios, máquinas paradas sin trabajar, desplazamientos innecesarios, averías evitables… La gestión de los datos nos ayudará a controlar todos estos aspectos.

Veremos si las máquinas serán eléctricas, mixtas o aún con motores de combustión con combustibles ecológicos.

Mov.- ¿Qué actividades de responsabilidad social corporativa lleva a cabo la empresa?
Aparte de medir la huella de carbono, nuestro objetivo es cumplir con diferentes ODS colaborando también para mejorar el impacto que tenemos en nuestro sector, eliminar el uso del plástico en la oficina, impulsar internamente el bajo consumo de consumibles e impulsar el deporte y la salud de nuestro equipo.

Mov.- ¿Qué distingue a su empresa como alquiladores de plataformas aéreas?
Somos una empresa que trabaja nichos de mercado. No ofrecemos toda la gama de productos para trabajos en altura. Seguramente vamos en dirección contraria a las demás empresas de nuestro sector, que invierten en tener toda la diversidad de gama y en algunos hasta llegar a ser generalistas.

La flota de LIFTISA es 100% ecológica, muy nueva y de gran calidad.

Pensamos que tenemos una responsabilidad social y trabajamos con la finalidad del CERO accidentes. Para ello, trabajamos juntamente con nuestros Partners para desarrollar mercados, escuchamos a nuestros clientes e invertimos por y para ellos.

Somos un equipo de profesionales con una cultura empresarial claramente definida; íntegros, directos, dinámicos y valientes, asumimos nuestras responsabilidades personales y priorizamos la experiencia del cliente por delante de todo.

SOMOS UNA EMPRESA QUE TRABAJA NICHOS DE MERCADO. NO OFRECEMOS TODA LA GAMA DE PRODUCTOS PARA TRABAJOS EN ALTURA. SEGURAMENTE VAMOS EN DIRECCIÓN CONTRARIA A LAS DEMÁS EMPRESAS DE NUESTRO SECTOR, QUE INVIERTEN EN TENER TODA LA DIVERSIDAD DE GAMA Y EN ALGUNOS HASTA LLEGAR A SER GENERALISTAS. LA FLOTA DE LIFTISA ES 100% ECOLÓGICA, MUY NUEVA Y DE GRAN CALIDAD.

Mov.- ¿Han experimentado cambios en la demanda de plataformas aéreas debido a eventos recientes o cambios en la industria?
No, aunque como he comentado anteriormente, es importante ir observando el mercado, para poder tener sensaciones de cómo será el próximo trimestre.

EN LA DIVISIÓN DE VENTA, LIFTISA SE FOCALIZA PRINCIPALMENTE EN PLATAFORMAS ELEVADORAS Y CARRETILLAS.

Pensamos que el uso de plataformas para trabajos en altura tiene el recorrido suficiente como para que las asociaciones a las que los alquiladores formamos parte hagan un trabajo básico de concienciación con los estamentos públicos para evitar los accidentes laborales. Y estamos convencidos, que cuanto más se legisle y más se supervise, menos accidentes laborales habrá y, entre todos, más vidas seremos capaces de salvar.

Mov.- ¿Cómo gestionan el mantenimiento y la reparación de sus plataformas aéreas?
En LIFTISA esta es una clara prioridad. Invertimos en seguridad. Por ello toda nuestra flota está siempre al día en sus Revisiones de Seguridad e Inspecciones Técnicas. Seguimos al pie de la letra la Norma UNE-58921:2017. Esta es la principal responsabilidad de nuestro equipo técnico; formados también por los principales fabricantes.

Mov.- ¿Qué medidas toman para garantizar la seguridad de los usuarios de sus plataformas? ¿Ofrecen cursos de formación?
Desde LIFTISA evidentemente potenciamos la formación para el uso y el manejo de PEMP. No olvidemos que nuestros lemas son “Seguridad, lo primero” y “CERO Accidentes”.

Desde hace años ofrecemos la formación teórica tanto presencial como telemática.

Además, nuestro partner de referencia en temas de Formación, Inspección Técnica de Maquinaria, homologada por AENOR, nos organiza cursos verticalizados y específicos. Es para nosotros un gran apoyo.

Estamos convencidos que la formación es el primer paso para, no sólo e importantísimo evitar accidentes sino, para hacer un uso correcto y seguro de las plataformas.

Mov.- ¿Cómo seleccionan y evalúan a sus proveedores de plataformas aéreas?
Tenemos un sistema interno de evaluación que incluye tanto el análisis del fabricante, de sus productos y la gestión de la posventa. Para nosotros es de vital importancia la credibilidad y calidad de los fabricantes, que al final acaban siendo nuestros Partners.

Mov.- ¿Cómo han abordado los desafíos logísticos en la entrega y devolución de las plataformas alquiladas?
Pues, como decíamos antes, analizando la situación en cada caso, haciendo las inversiones necesarias y poniendo el foco en el cliente. Nuestro equipo del departamento de Operaciones, mediante una gestión eficiente de todo el flujo logístico, no sólo garantiza la satisfacción del cliente, sino que también contribuye a la reducción de costos operativos y mejora de la rentabilidad.

Mov.- ¿Cuál es la estrategia de precios de la empresa en comparación con la competencia?
LIFTISA prima el servicio, el excelente estado de las máquinas y la solución de incidencias. Las estrategias de precios están alineadas a la estrategia de la empresa. Siempre trabajamos a medio-largo plazo. Tenemos una responsabilidad en el sector y la asumimos. Aunque este es un tema siempre complejo y con matices.

Mov.- ¿Qué echa de menos de los fabricantes de plataformas? ¿Algún modelo en concreto? ¿Más altura? ¿Más rapidez en entrega? ¿Mejores precios?
Una mayor implicación a nivel de visibilidad de la importancia de nuestro sector en los medios o a nivel de lobby. Junto con las Asociaciones de Alquiladores podrían trabajar conjuntamente para aumentar el número de usuarios de plataformas. Pero esto, en gran medida, dependerá de la voluntad y liderazgo de las Asociaciones que lo deberían tener como clara prioridad.

Mov.- ¿Han explorado nuevas formas de comercialización, como el comercio electrónico, para la venta de plataformas aéreas?
Como empresa innovadora, nuestros canales comercialización son varios y cada vez más enfocados a nuestro target objetivo, llegando a ellos con el soporte de la tecnología. Potenciamos cualquier canal digital que nos ayude a impulsar nuestro servicio.

Mov.- ¿Cuáles son los principales riesgos y desafíos que enfrenta la empresa en el mercado actual?
El riesgo siempre es la economía en general, la incertidumbre financiera, el incremento de los costes y de los tipos de interés, la escasez de personal cualificado, todo ello en un mercado en constante evolución, muy dinámico.

Mov.- ¿Cómo han adaptado su estrategia de marketing para llegar a nuevos clientes?
Las acciones de marketing que hacemos son tanto offline como online. El marketing digital es un buen canal pero no dejamos de impulsar el offline. La Inteligencia Artificial, las redes sociales y el push SEO y SEM ayuda a la gestión de marketing, focalizando y aportando rapidez y agilidad en nuestras estrategias.

NUESTRA METODOLOGÍA ES MUY SIMPLE: ESCUCHAR A NUESTRO CLIENTE Y A SUS NECESIDADES, PARA PODER TENER SIEMPRE EL PRODUCTO DE MAYOR CALIDAD QUE MÁS SE AJUSTE A SUS NECESIDADES Y AL TIPO DE TRABAJO QUE REALIZA EN ALTURA.

Mov.- ¿Tienen políticas específicas en términos de sostenibilidad y eficiencia energética en sus operaciones?
Una de nuestras estrategias como compañía es ser Responsablemente Sostenibles, para ello contamos con un Plan Global. Impulsamos hacia dentro y hacia fuera este cambio; en cada gesto, en el día a día de nuestras operaciones y de nuestras tareas están siempre alineadas con este objetivo.

Mov.- ¿Cómo fomentan la capacitación y el desarrollo profesional de su propio personal?
Es una de las áreas que más estamos trabajando con RRHH, desarrollamos un Plan de formación global, que va más allá de la Formación Técnica de la mano de los principales fabricantes, diseñamos formación para todos los niveles de nuestro equipo.

Mov.- ¿Cómo evalúan y responden a las opiniones y comentarios de los clientes?
Como hemos dicho antes, LIFTISA está orientada al cliente. Por ello es de vital importancia saber qué piensa y cómo podemos mejorar. Valoramos y nos tomamos muy seriamente cualquier opinión o comentario, nos ayuda a mejorar cada día. Nuestra respuesta es ágil, rápida y solucionadora. Acabamos de implantar un CSI (Customer Satisfaction Index) para facilitar la gestión y la mejora continua con nuestros clientes y que no se nos escape ningún detalle.

Mov.- ¿La empresa está involucrada en la promoción de prácticas seguras en la industria de la construcción?
Sí, sí, evidentemente, este es el objetivo de LIFTISA workSmart; transmitir una forma inteligente de trabajo en altura. Ayudando a la mejora de la productividad, eficiencia y seguridad. Queremos hacer llegar este concepto a todas las personas que trabajan en altura y a los decisores de compra.

Mov.- ¿Cómo gestionan la depreciación de sus activos, especialmente en el contexto de la maquinaria de alquiler?
Primero invirtiendo en las marcas y productos correctos y después invirtiendo en su mantenimiento, revisiones e Inspecciones regularmente. Lo vemos como una inversión, no como un gasto.

Mov.- ¿Tienen un plan estratégico a largo plazo para la expansión geográfica o la diversificación de servicios?
Siempre estamos con la mente activa y ojos abiertos para ver cualquier oportunidad.

Mov.- ¿Han implementado medidas específicas para adaptarse a las regulaciones y normativas cambiantes en la industria?
Nuestro Departamento de Documentación y RRHH se encarga de estar al día en todo lo referente a normativas UNE, y regulaciones y lo aplicamos a todos nuestros procesos internos y con los clientes.

Mov.- ¿Qué tecnologías emergentes consideran que tendrán un impacto significativo en su industria?
La gestión de datos de maquinaria creemos que será, de hecho, ya es una herramienta que cambiará la forma de trabajar tanto a las empresas de alquiler como al cliente.

Mov.- ¿Qué planes o proyectos tienen para este 2024 que quiera compartir con nosotros?
Nuestro proyecto para el 2024 sigue siendo la mejora constante en el servicio al cliente, en cada una de nuestras divisiones, delegaciones y equipo. Seguimos invirtiendo en seguridad, en eficiencia. Implementando y ayudando a mejorar la seguridad, la eficiencia y la productividad en los trabajos en altura.

Compacto P30.7

Más prestaciones, dimensiones reducidas.

CAPACIDAD	POTENCIA	ALTURA ELEVACIÓN
3	75 → 100	6,7

La gama Compactos de Merlo se enriquece con la llegada del P30.7, un manipulador telescópico nacido con un objetivo preciso: introducir un modelo compacto capaz de incrementar los estándares de seguridad en su categoría. Este modelo ofrece dimensiones reducidas (con una anchura de 2 metros y una altura de 1,98 mm en la versión L), prestaciones iguales a las de los modelos de categoría superior (3000 kg de capacidad y 6,7 metros de altura de elevación) y un nivel de seguridad superior gracias al sistema de seguridad ASCS y al MerloMobility 1.1.

www.merlo.com

MERLO IBERICA

Grúas Servimat, S.L. innova con la increíble grúa Palfinger PK 58.002 TEC 7

La empresa Grúas Servimat, S.L, de Socuellamos, en Ciudad Real, ha apostado por los últimos avances tecnológicos con los equipos PALFINGER. Esta vez, la grúa hidráulica articulada PK 58.002 TEC 7 ha sido la elegida para superar cualquier reto.

Grúas Servimart, S.L., se dedica a la venta de materiales de construcción de todo tipo y sus derivados incluso, a la instalación, montaje, reparación, transporte y realización de trabajos. Además, cuenta con el servicio del alquiler de maquinaria de construcción.

La nueva adquisición de la PALFINGER PK 58.002 TEC 7 de Grúas Servimat, S.L., representa un salto cualitativo en el sector. Dotada con ocho extensiones (H) hidráulicas, esta grúa impone nuevos estándares en cuanto a capacidad y alcance, con una carga máxima de 550 kg extendida hasta 31.3 metros. Además, cuenta con Fly-Jib PJ090 C, lo que amplifica su versatilidad y precisión en proyectos complejos.

DOTADA CON OCHO EXTENSIONES (H) HIDRÁULICAS, ESTA GRÚA IMPONE NUEVOS ESTÁNDARES EN CUANTO A CAPACIDAD Y ALCANCE, CON UNA CARGA MÁXIMA DE 550 KG EXTENDIDA HASTA 31.3 METROS. ADEMÁS, CUENTA CON FLY-JIB PJ090 C, LO QUE AMPLIFICA SU VERSATILIDAD Y PRECISIÓN EN PROYECTOS COMPLEJOS.

La grúa PK 58.002 TEC 7, pertenece a la alta gama TEC de PALFINGER. La gama TEC, ha sido desarrollada específicamente para aplicaciones complejas y exigentes. Lo más característico de los modelos de la serie PALFINGER TEC es su gran alcance y su potencia de elevación máxima, así como la amplia gama de innovadores sistemas de confort y asistencia que incorporan. La serie ha evolucionado y presenta ahora grúas de carga aún más inteligentes, fuertes y rápidas.

Este potente conjunto camión-grúa, ha sido montado sobre camión Renault C R8X2 por el centro de montaje de PALFINGER Ibérica en Loeches. A cargo del carrozado estuvo la empresa PAL Workshop, S.L.

La PK 58.002 TEC 7 de Grúas Servimart, S.L., está especialmente configurada con los siguientes sistemas de asistencia PALFINGER:

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.

LO MÁS CARACTERÍSTICO DE LOS MODELOS DE LA SERIE PALFINGER TEC ES SU GRAN ALCANCE Y SU POTENCIA DE ELEVACIÓN MÁXIMA, ASÍ COMO LA AMPLIA GAMA DE INNOVADORES SISTEMAS DE CONFORT Y ASISTENCIA QUE INCORPORAN. LA SERIE HA EVOLUCIONADO Y PRESENTA AHORA GRÚAS DE CARGA AÚN MÁS INTELIGENTES, FUERTES Y RÁPIDAS.

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 Grúas Servimart, S.L., la confianza depositada en la marca. A continuación, algunas imágenes del momento de la entrega llave en mano y sus primeros trabajos. ¡Larga vida a esta gran máquina!

Seguridad

Ulma Manutención, nos ofrecen temas interesantes para utilizar en las charlas de seguridad de tu empresa

En ULMA comprenden la importancia de mantener un entorno de trabajo seguro y eficiente. Con motivo del mes de la seguridad en ULMA, nos ofrecen una serie de temas útiles que pueden ser abordados en tus reuniones de seguridad, para asegurar que el uso las carretillas elevadoras se realice de la manera más segura posible.

La seguridad en el uso de carretillas elevadoras y equipos de interior es una prioridad para ULMA.

Estos temas no solo son esenciales para proteger la integridad física de los trabajadores, sino también para mantener la eficiencia y productividad en nuestras operaciones.

Recuerda que una charla de seguridad no es solo un requisito, sino una inversión en nuestra cultura de trabajo segura y responsable.

1. OPERACIÓN SEGURA DE CARRETILLAS ELEVADORAS

- Conocimientos básicos del equipo: Revisión de los componentes clave de las carretillas elevadoras y su funcionamiento.
- Maniobras seguras: Técnicas para operar carretillas en espacios reducidos y áreas congestionadas.
- Velocidad y control: La importancia de mantener una velocidad segura y cómo el control del equipo impacta la seguridad.

2. MANTENIMIENTO PREVENTIVO

- Inspecciones diarias: Lista de chequeo antes de iniciar operaciones para detectar posibles problemas.
- Mantenimiento periódico: Cómo y cuándo realizar el mantenimiento para evitar averías y accidentes.
- Reporte de anomalías: La importancia de informar cualquier falla o irregularidad detectada durante el uso o inspección del montacargas.

3. SEGURIDAD EN LA CARGA

- Técnicas de apilamiento: Métodos correctos para apilar cargas de manera segura.
- Capacidad de carga: Cómo determinar la capacidad de carga de la carretilla y la importancia de no sobrecargarla.
- Estabilidad y equilibrio: Factores que afectan la estabilidad de la carretilla elevadora.

4. PREVENCIÓN DE ACCIDENTES

- Concienciación sobre puntos ciegos: Identificación y manejo de puntos ciegos al operar una carretilla elevadora.
- Uso adecuado de señales y avisos: La importancia de comunicarse con otros trabajadores en el área de operación.
- Procedimientos en caso de accidente: Qué hacer en caso de un incidente o accidente con una carretilla.

5. NORMATIVA Y LEGISLACIÓN

- Normativa: Repaso de las leyes y regulaciones que afectan la operación de carretillas elevadoras.
- Certificación de operarios: Requisitos para la formación y certificación de operarios de carretillas elevadoras.
- Responsabilidades del empleador y del empleado: Obligaciones legales en la provisión y uso seguro de montacargas.

6. SALUD Y BIENESTAR DEL OPERARIO

- Ergonomía en la operación de carretillas elevadoras: Consejos para evitar lesiones relacionadas con la operación prolongada.
- Fatiga y atención: Efectos de la fatiga en la operación segura y cómo gestionarla.
- Uso de equipos de protección personal (EPI): Equipos necesarios para la operación segura de carretillas elevadoras.

full electric

innovación
rendimiento
sostenibilidad

La alternativa ecológica de la tecnología:

el futuro es hoy

Alto ahorro y sostenibilidad

Máxima potencia, bajos niveles de ruido

Tiempos de recarga rapidos

100% ELÉCTRICO
MANIPULADORES TELESCÓPICOS

2,6t | 6m
hasta 11 horas de duración la batería

4-4,5t | 14-17m
hasta 8 horas de duración la batería

Gastos de mantenimiento **-60%** nº

FARESIN INDUSTRIES SPA
Via dell'Artigianato, 36
36042 Breganze, Vicenza

FARESIN

50th ANNIVERSARY 973 | 2023

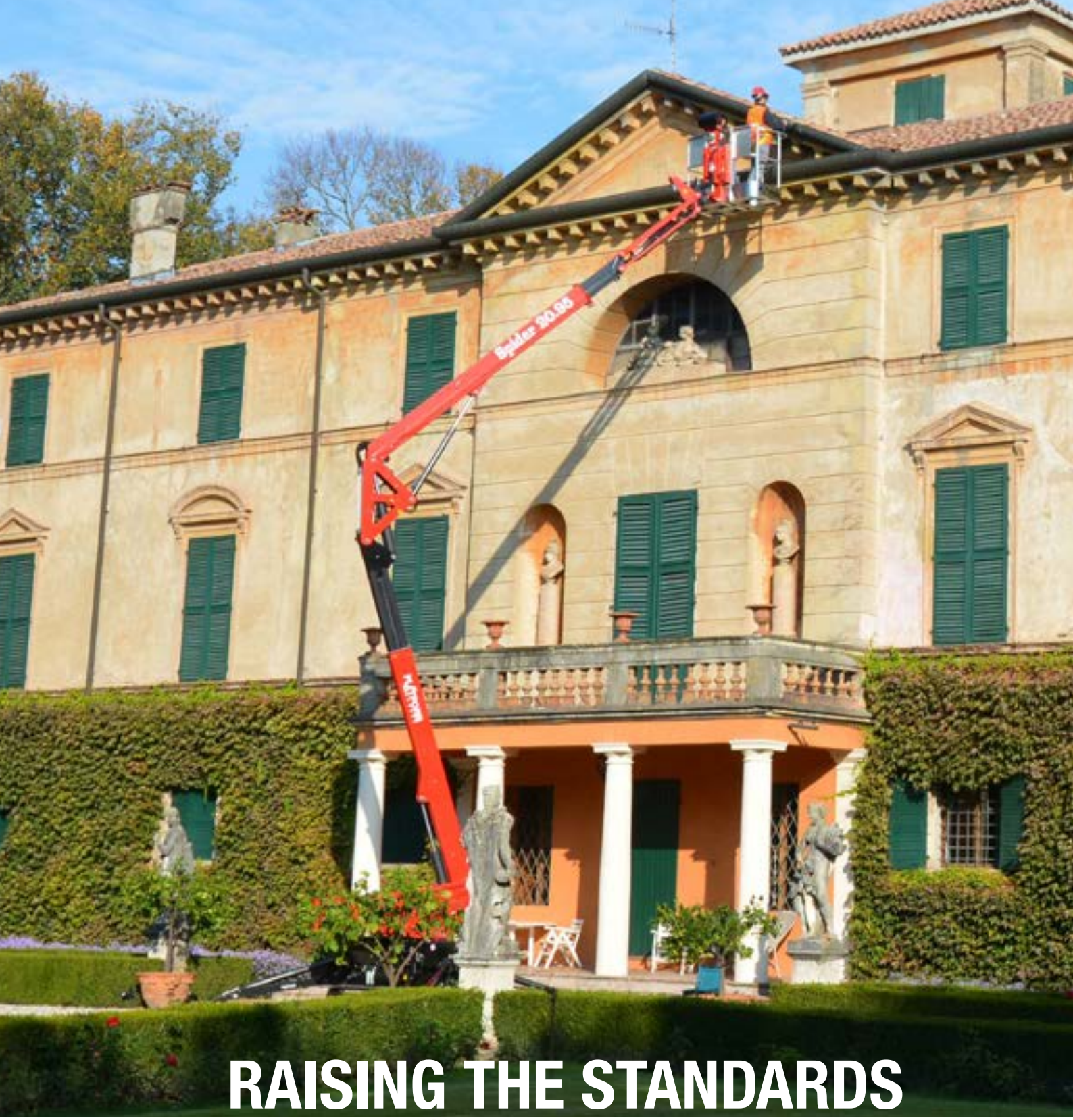
Transgrúas entrega una Jekko JF545 a Grúas Bonet

Transgrúas, distribuidor oficial de Jekko en España, aumenta la flota del alquilador de grúas, que ya está sacando el máximo rendimiento a su nueva grúa articulada sobre orugas JEKKO JF545.

Grúas Bonet cuenta con una amplia experiencia en el sector que los hacen grandes expertos. Su oferta de servicio es sinónimo de calidad y con la incorporación de esta grúa articulada sobre orugas Jekko JF545, seguirán manteniendo los niveles más altos de eficacia y seguridad.

La Jekko JF545 les ofrece una capacidad de carga de 15,5tn, cuenta con un motor eléctrico tri-fase 13Kw – 50 Hz 400V, un motor Kubota y un alcance de hasta 31m. de altura de trabajo. Cuenta con un contrapeso extraíble, cabrestante V30 con control automático y una rotación continua de 360º, con jib de 3 tn. y prolonga manual para el mismo. Además, puede trabajar en modo pick&carry.

Esta grúa se ha completado con una cesta porta operarios para 2 personas.



RAISING THE STANDARDS

PLATFORM BASKET

www.platformbasket.com

ANFIA

Made in Italy

IPAF Socio

Personas – Ideas – Máquinas... ¡Así nació el JMG-MC650!

Con su capacidad máxima de 65.000 kg, la JMG - MC650 entra de lleno en la gama de pick&carries autopropulsados diseñados y comercializados por el fabricante de Piacenza, elevando su capacidad máxima en 7 toneladas y convirtiéndose así en el modelo tope de gama. Con esta nueva máquina, JMG sustituye al modelo anterior JMG, el MC580, aumentando obviamente sus prestaciones, pero también mejorando algunas peculiaridades técnicas.

"De hecho, el objetivo que queríamos alcanzar con el nuevo JMG - MC650 era crear un pick&carry potente y flexible al mismo tiempo", explica Matteo Montagna, jefe de la oficina técnica de JMG Cranes.

"Generalmente, los caudales elevados 'complican' la gestión operativa de las máquinas, ya que el movimiento del lastre requiere la intervención de máquinas auxiliares. En cambio, en el nuevo JMG - MC650 hemos creado un sistema que permite al operador gestionar los balastros de forma independiente y que también permite la liberación total de todos los balastros, permitiendo una configuración para una capacidad "ligera" de 25 t".

Esto explica cómo una máquina potente puede ser al mismo tiempo flexible: gracias al nuevo grupo de lastre completamente desmontable y autocargable, pasar de una configuración que contiene el mínimo peso y dimensiones a una configuración de máxima capacidad es un juego de niños. El sistema de autocarga del grupo de lastre está compuesto por una cesta de 6,7 t en la que se pueden instalar hasta 8 elementos de lastre. Esto se puede hacer utilizando el propio JMG - MC650; Una vez preparado el grupo de lastre con el peso necesario para la elevación que se va a realizar, basta con posicionar la parte trasera de la máquina cerca del grupo de lastre para poder engancharlo mediante el correspondiente montante integrado que se puede accionar mediante un palanca lateral. Se trata de un sistema exclusivo de JMG, el primero de su tipo que equipa un pick&carry que así puede preparar de forma autónoma su propio grupo de lastre. Gracias a este sistema, la longitud de la máquina pasa de 5 m a 6,5 m, mientras que la anchura (2.350 mm) y la altura con brazo cerrado (2,5 m) se mantienen constantes. El peso en orden de marcha también cambia, pasando de un mínimo de 27.500 kg a un máximo de 45.000 kg con el grupo de lastre completo (que por sí solo pesa 17.500 kg). La capacidad varía desde un mínimo de 25 t hasta un máximo de 65 t.

Entre el resto de características de la nueva JMG - MC650 destaca el cuerpo estabilizador, un opcional que siempre se puede montar mediante el propio brazo de la grúa, que a su vez está compuesto por tres elementos desmontables fabricados en acero Strenx 700 y Strenx 900, un cabezal mecánico capaz de tres posiciones y dotado de un sistema de enganche rápido para los distintos equipos terminales.

Pasando a examinar la potencia y la traslación, el nuevo JMG-MC650 utiliza dos motores eléctricos de 16 kW y 96 V CA para la tracción, que es delantera, mientras que la rotación se realiza a través del eje trasero capaz de un ángulo de dirección de +/- 90°. Los motores de tracción así como las 2 electrobombas del sistema hidráulico (35 kW de 96 V cada una) están alimentados por un paquete de baterías de plomo de 1.550 Ah 96 V, capaz de garantizar 8 horas de autonomía de funcionamiento. Finalmente, la JMG-MC650 está equipada con la nueva cabina con mandos eléctricos y electrónica de a bordo de última generación, herencia de la reciente carretilla elevadora MC250.09FL.

DATOS TECNICOS

Capacidad máxima	65.000 kg
Altura máxima	14 m
Ángulo de inclinación	+ 65°/-5°
Ancho	2.350 mm
Longitud mínima/máxima	5.520/6.690 mm
Altura	2.500 mm
Peso en vacío	27.500 kg
Peso con lastre en orden de marcha	45.000 kg

JMG-MC650

CAPACIDAD MÁX 65 TON

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

Tab Batteries

TAB Batteries, el proveedor de confianza de los equipos industriales

TAB Batteries es un fabricante europeo y uno de los líderes en soluciones energéticas, tanto de plomo-ácido como de litio, que cuenta con una experiencia contrastada y ampliamente valorada. Su departamento de I+D centra su actividad en la concepción de nuevos productos para la industria, así como para el sector de la distribución.

De origen esloveno, son especialistas en la fábrica de baterías fundamentalmente para tres divisiones: baterías de arranque para turismos, camiones, autobuses, motos y todo tipo de vehículos en plomo-ácido, AGM, EFB y Gel; baterías de tracción y semitracción dirigidas a carretillas, máquinas limpiadoras, elevadoras, embarcaciones o caravanas, entre otras aplicaciones, y baterías estacionarias para aplicaciones fotovoltaicas.

Dentro de su catálogo de baterías, destaca su nueva batería TAB Motion BCI que completa su oferta de soluciones de semitracción. Estas nuevas baterías, de tipo plomo ácido de ciclo profundo, están desarrolladas para cumplir con las crecientes exigencias de operación en condiciones de trabajo extremas. Por otra parte, esta batería cuenta con un particular diseño que le permite una gran facilidad de manipulación, instalación y mantenimiento, gracias a su forma compac-

DENTRO DE SU CATÁLOGO DE BATERÍAS, DESTACA SU NUEVA BATERÍA TAB MOTION BCI QUE COMPLETA SU OFERTA DE SOLUCIONES DE SEMITRACCIÓN. ESTAS NUEVAS BATERÍAS, DE TIPO PLOMO ÁCIDO DE CICLO PROFUNDO, ESTÁN DESARROLLADAS PARA CUMPLIR CON LAS CRECIENTES EXIGENCIAS DE OPERACIÓN EN CONDICIONES DE TRABAJO EXTREMAS.

DE ORIGEN ESLOVENO, SON ESPECIALISTAS EN LA FÁBRICA DE BATERÍAS FUNDAMENTALMENTE PARA TRES DIVISIONES: BATERÍAS DE ARRANQUE PARA TURISMOS, CAMIONES, AUTOBUSES, MOTOS Y TODO TIPO DE VEHÍCULOS EN PLOMO-ÁCIDO, AGM, EFB Y GEL; BATERÍAS DE TRACCIÓN Y SEMITRACCIÓN DIRIGIDAS A CARRETILLAS, MÁQUINAS LIMPIADORAS, ELEVADORAS, EMBARCACIONES O CARAVANAS, ENTRE OTRAS APLICACIONES, Y BATERÍAS ESTACIONARIAS PARA APLICACIONES FOTOVOLTAICAS.

ta y a los enganches estratégicamente incorporados.

Las nuevas TAB Motion BCI están especialmente indicadas para un amplio abanico de vehículos como son buggies eléctricos, coches de golf, instalaciones fotovoltaicas, fregadoras, barredoras, plataformas elevadoras, vehículos eléctricos o barcos.

A estas alturas no es ningún secreto la gran relevancia de las baterías, la inversión que supone sustituirlas, así como el hecho de que seguramente sea necesario hacer este cambio más de una vez a lo largo de la vida de la máquina. Pero no siempre se es conscientes de que éstas necesitan un correcto mantenimiento y uso, para un funcionamiento óptimo y para alargar todo lo posible su vida útil. Desde TAB quieren advertir de que hacer un mal mantenimiento, directamente no realizarlo o hacer un uso inadecuado de la misma, la perjudica acortando prematuramente su vida, lo que nos llevará a tener que reemplazar la batería en la máquina más veces de lo normal, y por tanto, a hacer desembolsos que podríamos ahorrarnos. Para ello, TAB pone a su disposición un equipo técnico completo y formado para ayudarle a prevenir el desgaste de las baterías, así como para atender cualquier duda que se pueda tener al respecto.

Desde TAB siempre han tenido en cuenta la eficiencia y sostenibilidad de sus productos. Por ello sacan novedades como la SQUARE, una batería en base plomo que aumenta su eficiencia en casi un 20% con respecto al plomo convencional, rebajando también los tiempos de carga, y consiguiendo así una mayor eficiencia en los consumos de sus clientes. Las baterías están diseñadas para dar más energía y un tiempo más largo de ejecución en comparación con las baterías convencionales de plomo-ácido. Por otra parte, son la opción perfecta para satisfacer las necesidades de las aplicaciones de servicio pesado. Con ello se obtiene un aumento en autonomía y duración de la batería, así como la reducción del espacio requerido gracias a la ausencia de baterías de doble equipo.

En un momento en el que los márgenes de beneficio están cada vez más ajustados, es importante contar con un proveedor que ofrezca productos y servicio de posventa de calidad. Las baterías de TAB Batteries se posicionan como la mejor solución a las demandas actuales de fuente de energía.

DESDE TAB SIEMPRE HAN TENIDO EN CUENTA LA EFICIENCIA Y SOSTENIBILIDAD DE SUS PRODUCTOS. POR ELLO SACAN NOVEDADES COMO LA SQUARE, UNA BATERÍA EN BASE PLOMO QUE AUMENTA SU EFICIENCIA EN CASI UN 20% CON RESPECTO AL PLOMO CONVENCIONAL, REBAJANDO TAMBIÉN LOS TIEMPOS DE CARGA, Y CONSIGUIENDO ASÍ UNA MAYOR EFICIENCIA EN LOS CONSUMOS DE SUS CLIENTES.

Pinche para ver el video

EVENTAZO DE TVH

PARA CLIENTES EN MADRID

Con el lema "EN BUENAS MANOS", el evento para clientes de TVH en el espectáculo WAH en Madrid el día 31 de enero, ha demostrado una vez más que las empresas líderes marcan el camino. Se dieron cita más de 400 personas del sector, donde Javier González, Director de Ventas de TVH Ibérica, junto con Jon Lecue y Mario Borras y todo su equipo, han demostrado que la cercanía que tiene con los clientes es el valor añadido que les hace excepcionales.

Dominiek Valcke, CEO de TVH

Un evento plagado de lanzamientos enfocados al cliente, pero sobre todo, un evento para demostrar que TVH es más que una empresa de repuestos. TVH es servicio, TVH es confianza mutua con el cliente, TVH es cercanía y TVH es innovación, es digitalización, y sobre todo es futuro.

La presencia de la familia Thermote, con el fundador Paul Thermote, Bernard de Meester, el CCO Kristof Bolle, el CEO de la empresa Dominiek Valcke, Amaury Salaün, VP Sur de Europa, y toda la familia Thermote apoyando el evento, demuestra el compromiso de TVH con España y Portugal.

Su lema "En buenas manos" significa confianza, capacidad y excelencia para cuidar a los clientes, Por ello tiene un plan que han denominado Forward 28 que supone sobre todo estar más cerca del cliente, centrarse en las personas, desarrollar la parte logística, creando un almacén en 2026 en España para mayor agilidad y para dar servicio a todo Ibérica, formar a los técnicos de los clientes y desarrollar todavía más la parte digital.

Además de la actividad en la venta de recambios, sus servicios a los clientes se centran en TVH Universidad, la reparación de las máquinas mediante el uso de consolas de diagnosis multimarca Jaltest, así como los dispositivos telemáticos de GemOne. Por eso, el cliente está en el centro de todas las decisiones de TVH, para que se adelanten a las necesidades de los clientes y para darles siempre el mejor servicio, de ahí que haya un apoyo excelente a las empresas para apoyarles y trabajar codo con codo para crecer junto con el cliente.

Desarrollarse a nivel digital es un pilar fundamental de la estrategia de la empresa, con una nueva web en abril.

El mensaje ha sido claro desde la cúpula directiva de TVH: España y Portugal son mercados estratégicos y se merecen un equipo detrás que les atienda de manera excelente.

Otro de los mensajes es que en TVH apoyan y trabajan para crecer junto con el cliente.

El 84% de los pedidos se hacen on line en España y Portugal, saben la importancia que tiene estar al día y por ello a nivel digital, y van a estrenar una nueva plataforma a partir de abril para que sea más ágil, rápido y sencillo el pedir los repuestos. La página web será más intuitiva, con un buscador en la página principal, y se han incluido muchos avances para que el buscar los repuestos sea más sencillo.

TVH Ibérica, tiene equipos de trabajo en España, Portugal y Bélgica. Son 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.

CON EL LEMA "EN BUENAS MANOS", EL EVENTO PARA CLIENTES DE TVH EN EL ESPECTÁCULO WAH EN MADRID EL DÍA 31 DE ENERO, HA DEMOSTRADO UNA VEZ MÁS QUE LAS EMPRESAS LÍDERES MARCAN EL CAMINO. SE DIERON CITA MÁS DE 400 PERSONAS DEL SECTOR, DONDE JAVIER GONZÁLEZ, DIRECTOR DE VENTAS DE TVH IBÉRICA, JUNTO CON JON LECUE Y MARIO BORRAS Y TODO SU EQUIPO, HAN DEMOSTRADO QUE LA CERCANÍA QUE TIENE CON LOS CLIENTES ES EL VALOR AÑADIDO QUE LES HACE EXCEPCIONALES.

TVH dispone de más de 47 millones de referencias conocidas y más de un millón de referencias distintas en stock permanente.

Los proyectos principales están dirigidos a disponer de stocks más cercanos a sus clientes en España y Portugal, en especial aquellos productos que por sus dimensiones, pesos o características, tengan un plazo mayor en las entregas.

Anunciaron que van a crear un área comercial específica para Portugal, porque se ha convertido en una zona muy importante, y España quedará dividida en dos zonas comerciales.

Como empresa familiar que son, realizaron un sentido homenaje a Frank Baervoets que lleva trabajando con ellos desde 1992, siendo la primera persona que comenzó a trabajar para ellos en España.

Después de las presentaciones, los asistentes pudieron disfrutar del gran espectáculo WAH.

Kristof Bolle, Paul Thermote y Javier González

Homenaje a Frank Baervoets

Jellert Dekeyser

Amaury Salaün, Rafael Poveda y Javier González

EL 84% DE LOS PEDIDOS SE HACEN ON LINE EN ESPAÑA Y PORTUGAL, SABEN LA IMPORTANCIA QUE TIENE ESTAR AL DÍA Y POR ELLO A NIVEL DIGITAL, Y VAN A ESTRENAR UNA NUEVA PLATAFORMA A PARTIR DE ABRIL PARA QUE SEA MÁS ÁGIL, RÁPIDO Y SENCILLO EL PEDIR LOS REPUESTOS. LA PÁGINA WEB SERÁ MÁS INTUITIVA, CON UN BUSCADOR EN LA PÁGINA PRINCIPAL, Y SE HAN INCLUIDO MUCHOS AVANCES PARA QUE EL BUSCAR LOS REPUESTOS SEA MÁS SENCILLO.

Un evento que quedará en el recuerdo de todos los que compartimos este gran día.

MOMENTOS DEL EVENTO

Dominiek Valcke, CEO de TVH, dió las gracias por el esfuerzo comercial realizado, y compartió el objetivo de hacia dónde quiere ir TVH.

Javier González, general sales manager de la compañía en España, presentó a todo el equipo comercial, destacando la importancia de las personas y el trato que ofrecen desde la empresa, resaltando en todo momento la palabra servicio, que es lo que les caracteriza. "Para nosotros, lo más importante es escuchar al cliente y darle el mejor servicio. Queremos que penséis en TVH como un aliado".

NUEVOS SERVICIOS TECNOLÓGICOS

El Sr. González anunció 3 pilares que la empresa ofrece que son sinónimo de servicio:

- **TVH University**, la universidad de TVH para técnicos desde nivel básico a intermedio, y ya disponible en la plataforma de la empresa
- **Jaltest**: Sistema para la diagnosis y reparación de averías en las máquinas en remoto.
- **GemOne**: Sistema de gestión de flotas industriales. Permite la visualización de todos los vehículos de un vistazo en cualquier pantalla.

NUEVO ALMACÉN EN ESPAÑA

Amaury Salaün, vicepresidente del Sur de Europa anunció que en 2026 se abrirá un nuevo almacén en España, potenciando la logística de la empresa y que los pedidos sean más rápidos y ágiles.

TVH ESPAÑA Y PORTUGAL

TVH cuenta con 7 almacenes en España y Portugal: Madrid, Barcelona, Sevilla, Pamplona, Santiago de Compostela, Lisboa y Oporto.

TVH tiene ya 14.000 metros cuadrados en España.

LOS 4 PILARES DE TVH
Amaury Salaün aseguró que los cuatro pilares básicos de la compañía son:

- Las personas
- La logística
- Los productos
- Lo digital

TVH A NIVEL MUNDIAL

TVH está presente en más de 30 países, aportando una cifra de negocio de 1.600 millones de euros. Tiene más de 47 millones de referencias, un millón en stock. Su compromiso de entrega es 24 horas en la mayoría de los casos.

TVH SIGUE CRECIENDO

Rafael Poveda se encargó de explicar los acuerdos con las marcas que ha formado TVH y explicó que en los últimos siete años se han incorporado a su catálogo cerca de 16 millones de nuevas referencias. Las colaboraciones estratégicas con firmas incluyen: Rexroth, Danfoss, Faster, Parker, Vitillo (hidráulica), LucasElektrik, Mahle (eléctrica), Battery Supplies, Varta, Exide (baterías), Carraro, Dana, ZF, Luk (transmisiones), Grammer, Kab Seating (asientos), Dewalt, Knipex… (accesorios, herramientas, consumibles).

Rafael Poveda

DIGITALIZACIÓN DE TVH

Un referente en digitalización, TVH sigue trabajando para estar a la vanguardia, como lo demostró la intervención de Jellert Dekeyser, vicepresidente de Experiencia Omnicanal y de Marketing de TVH.

Presentó la nueva plataforma de comercio electrónico de TVH, que estará operativa desde el 2 de abril. Será más sencillo y ágil, para cualquier dispositivo y con un motor de búsqueda por marcas y modelos mucho más intuitivo y práctico.

APOYO DE MARKETING

Desde la dirección de la empresa dieron las gracias a los responsables de Marketing Marina González y Sergi Fonollà por la organización de este gran evento.

EL MENSAJE HA SIDO CLARO DESDE LA CÚPULA DIRECTIVA DE TVH: ESPAÑA Y PORTUGAL SON MERCADOS ESTRATÉGICOS Y SE MERECEN UN EQUIPO DETRÁS QUE LES ATIENDA DE MANERA EXCELENTE.

Amaury Salaün, Javier González, Marina González, Rafael Poveda y Sergi Fonollá.

Alfonso de la Lama, Secretario de ANAPAT, Juan Pablo Viniegra, Secretario de AECE, Macarena García, Directora de Movicarga, Jorge Cuartero, Secretario de ANMOPYC y David Ruiz, Secretario de ANAGRUAL.

TVH IBÉRICA, TIENE EQUIPOS DE TRABAJO EN ESPAÑA, PORTUGAL Y BÉLGICA. SON 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.

Pinche para ver el video

Javier González

Mov.- TVH ha presentado el evento en WAH con el lema "EN BUENAS MANOS". ¿Nos puedes presentar a tu equipo que ha hecho posible el que estéis donde estáis?
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.

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.- 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.

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 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 próximos meses esperamos poder contar con noticias muy positivas respeto a TVH Universidad.

Mov.- ¿Tenéis un calendario de formaciones ya previsto para 2024?
Estos son los cursos hasta mayo.

- Introducción a la búsqueda de fallos dirigida (BASICO. 2 SESIONES. 280€)
- 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.- ¿En qué avances en digitalización ó 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.- ¿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.

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. ¿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.

ENTREVISTA

Amaury Salaün

VP Sur de Europa de TVH

Mov.- Como responsable de España, Francia y Portugal, creo que eres una persona afortunada por contar con un gran equipo que ha llevado a TVH a lo más alto. ¿Cuáles cree que son los puntos fuertes de su equipo en la Península Ibérica?
Al supervisar las operaciones en España, Portugal y Francia, tengo la suerte de dirigir un equipo extraordinario que ha llevado a TVH y Bepco a la cima del éxito gracias a su compromiso de ofrecer el mejor servicio al cliente posible. Y estoy muy orgulloso de ello.

Con una plantilla de 150 personas que trabajan activamente cada día, nuestros equipos no son sólo empleados, sino defensores apasionados de ofrecer una atención al cliente inigualable, comprometidos a comprender sus necesidades únicas y a ofrecer soluciones con la máxima precisión.

Los conocimientos técnicos de nuestro equipo, tanto en el negocio de los recambios agrícolas como en el de los industriales, garantizan que nuestros clientes reciban orientación y asistencia expertas. Operando desde 7 almacenes estratégicamente situados, también hemos establecido una red logística que facilita las entregas rápidas, lo que refleja nuestro compromiso con la proximidad al cliente.

Además, nuestro amplio conocimiento del mercado y la presencia de nuestros representantes comerciales sobre el terreno desempeñan un papel fundamental para estar en sintonía con las tendencias del sector y las preferencias de los clientes. Este enfoque proactivo nos permite seguir y acompañar mejor a nuestros clientes, fomentando relaciones más sólidas y garantizando que nuestros servicios se adapten perfectamente a sus necesidades cambiantes.

En esencia, nuestro éxito en la Península Ibérica no es sólo un testimonio de nuestra estructura organizativa, sino un reflejo de la pasión, la experiencia técnica y el compromiso de nuestros equipos para ofrecer experiencias excepcionales a nuestros clientes.

Mov.- Se va a dar un impulso a la digitalización y esto es fruto del trabajo que se viene realizando desde hace tiempo en TVH. ¿Qué avances veremos para los clientes a nivel práctico que notarán al trabajar con TVH?
El futuro del comercio electrónico será desafiante y haremos todo lo posible para satisfacer las nuevas necesidades de los clientes con funcionalidades y características que les aporten más rentabilidad y eficiencia.

Nuestras nuevas soluciones digitales ofrecerán: una interfaz de usuario más sencilla, una única fuente de información para todos los segmentos del mercado (agrícola, industrial, construcción, etc.) mediante la integración de las dos plataformas, MBF y MTS, y los dos sitios web en una sola “eshop”, ofreciendo así una experiencia de marca única con TVH.

Teniendo en cuenta el perfil o las necesidades de nuestros clientes, podremos ofrecer recomendaciones de productos (upselling,-cross selling...) pero también asesoramiento personalizado.

Se mejorará el proceso de búsqueda, lo que facilitará la búsqueda de modelos, marcas o incluso sin número de pieza .... Muchas más novedades, nuevas soluciones digitales y servicios web se han presentados a nuestros clientes durante nuestro gran evento en Madrid.

Mov.- Habrá nuevas instalaciones en España. ¿Cuándo se dará ese paso?
Hemos estado invirtiendo activamente en nuestras instalaciones, en optimizar nuestras operaciones en los últimos años en España para renovar y mejorar nuestro servicio al cliente y estructurar nuestros futuros desarrollos. Estas inversiones están orientadas a preparar nuestras instalaciones para el futuro y también a garantizar que nuestras acciones sean sostenibles. Se está trabajando en una nueva ampliación de las instalaciones con un calendario aún por confirmar.

Tenga la seguridad de que estamos comprometidos a dar este paso en el momento adecuado para mejorar nuestras operaciones en España y apoyar el crecimiento de nuestros clientes.

Mov.- ¿Qué mensaje quiere hacer llegar a los clientes sobre la estrategia que tiene prevista para España?
La expansión en España ha sido constante, marcada por la inversión constante en el desarrollo de nuestras infraestructuras y la optimización de nuestras capacidades operativas. Como queremos seguir aprovechando nuestras ventajas competitivas, pondremos nuestros esfuerzos en:
Ampliar nuestras ofertas de negocio en los 4 mercados clave para seguir siendo un líder sólido en nuestros negocios históricos de Manipulación y Piezas Industriales, reforzar nuestras actividades de Piezas Agrícolas, seguir desarrollando nuestro nuevo segmento de mercado de Construcción (9 marcas, 200 modelos de máquinas).

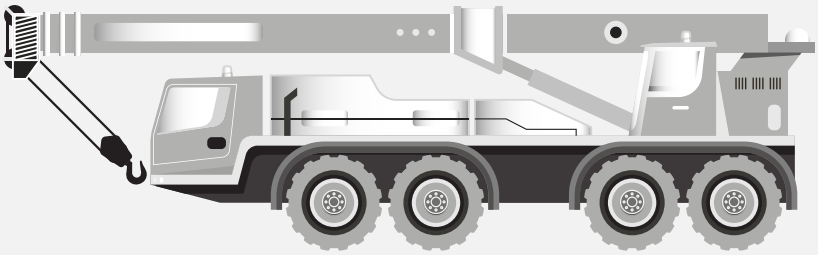
Invertir en nuestras soluciones de negocio para permanecer cerca de las necesidades de nuestros clientes, mantener nuestra sólida competencia técnica basada en más de 50 años de experiencia en el negocio, seguir siendo una empresa orientada a la "ventanilla única" para servir mejor a nuestros clientes, implementar nuestra nueva experiencia de cliente con la nueva plataforma y soluciones digitales de comercio electrónico.

Nos gustaría que nuestros clientes se sintieran "en buenas manos" y plenamente satisfechos de ser un socio valioso de TVH.

Líderes en gestión
de **PROGRAMAS de SEGUROS** y
GERENCIA DE RIESGOS
para las empresas
de maquinaria

CONSÚLTENOS SIN COMPROMISO

915 179 080



ALKORA
GRUPO VERSPIEREN

- Grúas
- Plataformas elevadoras
- Carretillas

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.

SERVEI

TONI ARAUZ, DIRECCIÓN TÉCNICA

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
Realmente fue un evento muy bien organizado donde pudimos conocer en persona a los máximos responsables de TVH y a todos los miembros de la filial de la empresa en España. También fue muy interesante conocer los planes para un futuro inmediato de mejorar el servicio al cliente y la oferta de nuevos productos. Todo esto culminado por un espectáculo musical digno de presenciar en unas magníficamente instalaciones y acompañados de colegas del sector con quien compartimos buenos momentos.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios? ¿el trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
Principalmente TVH nos ofrece un e-commerce muy potente e intuitivo con el que entre otras cosas tenemos muchas facilidades para la gestión de los pedidos y la rápida disponibilidad de los recambios. Realmente y en cuanto a los servicios que ofrecen no hacemos mucho uso fuera del ámbito del suministro de recambios. Ahora hemos adquirido una herramienta para diagnosis multimarca (Jaltest) que tenemos en fase de prueba y la primera impresión es muy buena.

Otro hecho diferenciador es la apuesta de TVH por la digitalización hecho que nos ayuda como clientes a eliminar procedimientos y mejorar la productividad ,no solo en el departamento técnico sino también administración y facturación.

En lo que respecta a la inversión para un nuevo almacén logístico en España es una buena noticia, pero dependerá del tipo de recambios que allí se almacenen. TVH suministra a diferentes sectores y falta por ver si podrán suministrarnos desde la península el material que requerimos por nuestra actividad.

Mov.- ¿Cuáles son los servicios que más utilizáis de TVH?
Principalmente suministro de recambios genéricos y de las diferentes marcas de las que se compone nuestra flota de alquiler.

GRUPO LOZANO

RODRIGO RAPOSO GARCÍA, DIRECTOR

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
Un despliegue de medios impresionante, con una organización extraordinaria.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios? ¿el trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
La rapidez en la entrega de lo solicitado, así como el trato.

Mov.- ¿Cuáles son los servicios que más utilizáis de TVH?
Todos en general, pero destacaría el departamento de electrónica.

EFER AGRÍCOLA

EMILIO FERNÁNDEZ

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
Excepcional, increíble, no hay palabras para describirlo, fue un evento fantástico, no nos esperábamos semejante invitación, ¡¡Bravo por TVH !!

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios? ¿el trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
La digitalización es importante para ser ágiles en búsquedas de recambios, el trato cercano que tienen es muy importante para consolidar la confianza en TVH, los cursos son muy importante para estar al día en las reparaciones.

Mov.- ¿Cuáles son los servicios que más utilizáis de TVH?
La página web es importante para nosotros, ya que nosotros somos tienda de recambios y no tenemos taller.

MLS CARRETILLAS

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
Fue un evento sensacional, pusieron el nivel muy alto para ser el primer evento que organiza TVH IBERICA.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios? ¿el trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
El trato con TVH siempre es muy bueno, te ayudan como si fueran unos compañeros más de trabajo. Desde el 2005 tengo el placer de trabajar con ellos y nunca han fallado.

Mov.- ¿Cuáles son los servicios que más utilizáis de TVH?
La compra de recambios obviamente y también cada vez más la búsqueda de repuestos mediante MyPartsFinder.

TRANSPOREL-SOCIEDAD UNIPESSOAL

SILVANO PINTO

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
Fue un evento interesante y espectacular, interesante porque permitió reunir en un mismo espacio a cientos de personas con intereses comunes, atendido por el mismo proveedor. Y espectacular porque el espectáculo que nos ofrecieron fue verdaderamente grandioso.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios? ¿el trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
En cuanto al servicio de TVH, para nosotros, es muy importante el trato y rapidez en la entrega de los pedidos.

Mov.- ¿Cuáles son los servicios que más utilizáis de TVH?
Transporel compra esencialmente repuestos para plataformas elevadoras y carretillas elevadoras, y para ello utiliza íntegramente la plataforma electrónica Total Source.

BOLUDA

Mª LETICIA OLIVA QUINTANA, DPTO. DE COMPRAS

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
Sinceramente impresionante, muy original y divertido, le envié la felicitación a Enrique. Nos encantó. Gracias por la invitación.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios? ¿el trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
Para nosotros el servicio y el trato son los puntos fuertes además de sus precios, que son muy competitivos.

Mov.- ¿Cuáles son los servicios que más utilizáis de TVH?
Nosotros utilizamos la plataforma solo para consultar repuestos, ya que toda la gestión de ofertas y pedidos lo hacemos con sus comerciales por email.

RIPROMAN (RIVAS PROFESIONALES DE MANUNTENCION)

JOSÉ TIRADO CUARTERO, RESP. SERVICIO TÉCNICO

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
Espectacular.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios? ¿el trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
Todo en general, el servicio que recibimos de TVH no lo supera ningún otro proveedor, también decir que los precios últimamente son altos y pierden competencia frente al repuesto comprado en nuestra marca.

Mov.- ¿Cuáles son los servicios que más utilizáis de TVH?
El pedido de material a través de la página web.

GGM-GUILLERMO GARCÍA

MANUEL EXPÓSITO, DPTO. RECAMBIOS-MAQUINARIA PESADA Y LIGERA

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
Estuvo genial todo tanto la recepción como el presentarnos a TVH en su historia y proyección futura dentro del recambio alternativo. El espectáculo fue el colofón de un día espectacular, para repetir. Agradecido por vuestra invitación.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios? ¿el trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
TVH se ha convertido en una empresa de repuesto referente dentro del mercado de piezas de maquinaria, da respuesta a toda la demanda del mercado.

Mov.- ¿Cuáles son los servicios que más utilizáis de TVH?
Utilizamos tanto repuesto de carretillas, plataformas, vehículos agrícolas y maquinaria de obra pública.

DANIEL MONZÓN

JUAN JOSÉ BONILLO, RESPONSABLE ALMACÉN

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
El evento estuvo muy bien por la forma de enfocarlo, desde que llegas hasta que te vas se hace ameno, van sucediendo cosas que no esperas, en parte del musical, un musical diferente a los demás, la fusión y el sonido brutal, el resto del evento muy dinámico.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios? ¿el trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
TVH es eficiente, repuestos de muchas marcas y modelos, gran variedad y servicio espectacular.

El trato es muy bueno, siempre es fácil contactar con ellos. La web es muy intuitiva y muy fácil de usar, los cursos, siempre es bueno formar a la gente y siempre que sea con gente tan profesional como TVH pues mejor. Y sobre el nuevo almacén que decir, todo lo que sea crecer y dar mejor servicio al cliente mejor.

Mov.- ¿Cuáles son los servicios que más utilizáis de TVH?
El servicio que más utilizo es la web.

HR - ALUGUER DE EQUIPAMENTOS

RUI JESUS DIRECTOR TÉCNICO DE ASSISTÊNCIA E MANUTENÇÃO

Mov.- ¿Qué te pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
En cuanto al evento, fue muy agradable, la presentación de la empresa fue muy fluida, muy objetiva en los temas de pasado y futuro que TVH está diseñando para sus clientes.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios? ¿El trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
Lo que más se valora de este proveedor es la tecnología que utiliza para buscar rápidamente repuestos en la tienda online y la organización que tiene para crear referencias y cruzarlas en beneficio de todos los usuarios. La logística de envío también es excelente, sin olvidar los equipos de soporte técnico que hacen todo lo posible para solucionar los problemas cotidianos.

Mov.- ¿Qué servicios utilizáis más de TVH?
Los servicios que más utilizamos actualmente son el soporte técnico para la identificación de piezas. En cuanto al área de formación de TVH, todavía no estamos trabajando en esa dirección, pero existe la expectativa de futuro iniciar alguna colaboración.

RECAMBIOS VALE

IVÁN L. VALE, GERENTE

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
Francamente, un evento de 10. Normalmente este tipo de eventos se hacen demasiado serios, rígidos y formales, y han conseguido que nos sintiésemos cómodos desde el primer momento.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios? ¿el trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
La inmediatez y el amplio catálogo de referencias.

Mov.- Cuales son los servicios que más utilizáis de TVH?
La compra directa a través del e-commerce.

GRUPO GV

DONATO GARCÍA SANTIAGO, DIRECTOR GENERAL

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
El evento estuvo fenomenal, difícil de igual.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios? ¿el trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
Como cliente de TVH nuestra relación comercial más estrecha es la compra de recambios y accesorios para carretillas. Por otro lado, me parece muy interesante el tema de laboratorio para la reparación de placas electrónicas y super interesante el tema de la formación de los técnicos. Un grandísimo partner que nos hace que el departamento de recambios este arropado para una gran empresa con muy variados y grandes recursos.

EUROLEVA

ANTONIO BRITO, AFTER SALES MANAGER

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
Destacamos la excelente organización del evento y la forma en la que todos los clientes debieron sentirse importantes para la organización de TVH.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios? ¿el trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
Como cliente valoramos todo lo que TVH pone a disposición de los clientes.

Mov.- ¿Cuáles son los servicios que más utilizáis de TVH?
Nuestro mayor foco está en la adquisición de repuestos, llantas y accesorios.

CARRETILLAS REYES

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
Espectacular.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios? ¿el trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
Trato, stock, nuevas inversiones, etc.

Mov.- ¿Cuáles son los servicios que más utilizáis de TVH?
Recambios.

VENTOCAR

JUAN GARCÍA, RESPONSABLE DE RECAMBIOS

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
Me pareció genial, no esperaba una presentación así.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios? ¿el trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
El trato.

Mov.- ¿Cuáles son los servicios que más utilizáis de TVH?
La web de recambios.

MARCOS CARRETILLAS

ANDRÉS LÓPEZ Y TERESA MORENO

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
En una palabra, ¡ESPECTACULAR! Una combinación perfecta para percibir la profesionalidad, calidad y dedicación de una empresa líder, como es TVH. Destacar el mimo y atención de nuestro comercial directo, Jorge, que estuvo pendiente de nosotros en cada momento, desde el viaje en autocar, evento de IFEMA y vuelta al hotel. Desde aquí, nuestro agradecimiento.

Aunque fueron varias horas, se organizó de tal manera que todo fue muy fluido y no se hizo “pesado” en ningún momento.

Nos pusimos al día de las novedades de TVH mientras disfrutábamos del espectáculo, la cena y de todo.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios? ¿el trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
Principalmente la rapidez en las consultas e inmediatez de las ofertas, la facilidad de la web, la información de cada pieza. El trato tan cercano y directo.

Destacar en este punto, el gran trabajo que lleva realizando nuestro contacto directo NAGORE CENTENO. Aprovecho para solicitaros que la mantengáis con nosotros. (Justamente el otro día recibimos un correo para presentarnos a un nuevo contacto, y como estamos muy contentos con Nagore, me gustaría seguir contando con ella.

Vemos muy positivo la apertura de un nuevo almacén en España, ya que, por desgracia alrededor de un 8% de nuestra facturación “se va” en gastos de transporte

Mov.- ¿Cuáles son los servicios que más utilizáis de TVH?
Consulta y pedidos de recambios para carretillas elevadoras multimarca, a través de vuestra web. Consultas técnicas a través de correo electrónico. En ocasiones solicitamos también reparación de equipos electrónicos y de intercambio.

Y tras el recordatorio en la presentación del evento, vamos a plantearnos probar sus servicios de cursos online (TVH Universidad).

MATECO ALQUILER DE MAQUINARIA

FRANCISCO IZQUIERDO, RESPONSABLE COMPRAS

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
Me pareció un gran evento. Fenomenalmente organizado y muy interesante. La combinación de información valiosa sobre la empresa y posteriormente el espectáculo musical hizo que la experiencia fuera aún más enriquecedora.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios? ¿el trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
Si por algo se caracteriza TVH es por su rápido servicio y por los precios ajustados. Actualmente hay pocas empresas con el catálogo de repuestos que tiene TVH, esto unido a la mejora continua para facilitar la adquisición de recambios a través de su web, hace que la experiencia de compra sea completa, buen servicio, buen precio y facilidad en el proceso de búsqueda y compra.

Mov.- ¿Cuáles son los servicios que más utilizáis de TVH?
TVH es un partner imprescindible para MATECO y como tal no solo compramos recambios. Nos valemos de su asesoramiento técnico para consultas sobre recambio y hacemos uso de herramientas que ellos distribuyen como JALTEST o GEMONE.

EUROPEA DE CARRETILLAS

MARCOS BLASCO LAGUNAS

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
Impresionante. Una experiencia única para el cliente en la línea de la generosidad de TVH con sus clientes y trabajadores.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios? ¿el trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
El trato y servicio. La atención profesionalizada. Los nuevos proyectos. TVH University y Jaltest aportan valor a la oferta del mercado.

Mov.- ¿Cuáles son los servicios que más utilizáis de TVH?
Compra de recambios varias marcas.

JZ RECIELCA

ÓSCAR FERNÁNDEZ, RESPONSABLE DEPTO. RECAMBIOS, COMPRAS Y VENTAS

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
Una presentación muy espectacular, un gran evento reuniendo a gran parte de la representación del sector de la manutención bajo una dirección y una variación de eventos fantástica.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios? ¿el trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
La gran variedad de productos y soluciones que aportan, además de su gestión digitalizada y anotar su inversión del nuevo almacén que seguro aportará una mayor y mejor gestión.

Mov.- ¿Cuáles son los servicios que más utilizáis de TVH?
Recambios y componentes.

CARO CARRETILLAS

DAVID CARO

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
En pocas palabras, ¡Fabuloso!

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios? ¿el trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
Lo que más valoramos es la facilidad de trabajar con TVH, el portal web Mytotalsource, el amplio stock y el precio de los recambios.

Mov.- ¿Cuáles son los servicios que más utilizáis de TVH?
La adquisición de recambios para carretillas elevadoras.

GAM RENTALS

JOAN DALMAU MALLAFRE, DIRECTOR TÉCNICO

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
Genial, muy bien organizado, buenas instalaciones y un evento de altísimo nivel. Gran oportunidad de compartir tiempo y networking con colegas del sector.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios?
Variedad, rapidez del Servicio y cercanía equipo gestión.

¿El trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
Claro ponente de como la digitalización es clave para el crecimiento interno, pero a su vez, trasladar valor al cliente y mejorar el nivel de Servicio por la aplicación de la misma.

Mov.- ¿Cuáles son los servicios que más utilizáis de TVH?
Repuestos.

ULMA SERVICIOS DE MANUTENCIÓN

EDUARDO TROJAOLA, DIRECTOR NEGOCIO RECAMBIOS

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
En cuanto al espectáculo, que puedo decir... "espectacular" como decían en el slogan del Moulin Rouge. Superando con creces las expectativas.
En cuanto a las presentaciones, se agradece conocer las intenciones estratégicas (comerciales, de producto y de servicio) de TVH en general o cuando menos para el mercado nacional.
Que hayan asistido desde el fundador hasta prácticamente todo el equipo directivo, comercial, de producto y de soporte, muestra además de lo dicho anteriormente, también un agradecimiento de TVH al mercado de Iberia, a todos los clientes y en particular a todos los que acudimos.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios? ¿el trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
El trato recibido ahora en este evento y en particular siempre, es muy agradecido, tanto por parte de la red comercial en España como en Bélgica, por tanto, satisfecho. En cuanto al avance de desarrollo, la digitalización y omnicanalidad, un gran avance y la integración de plataformas de comercio con nuevas aplicaciones, retornara en más ventajas. El resto como siempre, a su nivel. Agradecidos de saber de su "rumbo".

Mov.- ¿Cuáles son los servicios que más utilizáis de TVH?
El B2B en todas sus áreas y la atención comercial en ese orden es lo más utilizado y lo más valorado y también aquí, están a la altura de las expectativas.elevadoras, y para ello utiliza íntegramente la plataforma electrónica Total Source.

ALTERNATIVA AGRÍCOLA

ALBERTO MARTÍNEZ

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
Honestamente, esperaba algo más serio y más protocolario asociado a estrechar vínculos a cuanto negocio estrictamente, cifras, camino estratégico, vinculación y cierre de acuerdos.

Fue una grata sorpresa el entorno, el ambiente, la organización y consiguieron que nos sintiéramos más unidos, no solo a cuanto negocio sino a sinergias y humanizar la relación cliente/proveedor.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios?
Es un binomio que debe de ir siempre de la mano, tanto portfolio como servicio, servicio ya sea de envíos como de postventa. A día de hoy este binomio se puede decir que es sólido.

¿El trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
Sobre el trato, cabe puntualizar que nosotros somos "AGRI" es decir, del sector agrícola, y llevamos trabajando más de 20 años cuando era Europea de Recambios, posteriormente Bepco y actualmente TVH y me enorgullece decir que traspasamos lo meramente profesional, hay un vínculo de respeto, cariño y afecto.

Sobre la digitalización sobra decir nada puesto que las cifras de facturación del grupo, es a través de web rozan el 90%, si mal no recuerdo, algo deben de estar haciendo bien para alcanzar ese porcentaje.

Un almacén central creo que es lo óptimo para cualquier empresa, gestionar stock y logística es fundamental para reforzar su apuesta, dedicación y empleo de recursos a la digitalización. No serviría de nada potenciar la digitalización sin ir respaldado de un buen servicio, y un buen servicio es tener un almacén de gestionen casi a la perfección la demanda de pedidos.

Mov.- ¿Cuáles son los servicios que más utilizáis de TVH?
Nosotros utilizamos la web absolutamente para todo, ya sean consultas de material, precios y el 100% de los pedidos los tramitamos por la web.

LOXAMHUNE

MARIO CARRASCO SERRANO, JEFE DE COMPRAS Y GESTIÓN DE FLOTA

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
La experiencia del evento fue sumamente positiva, especialmente por celebrarse en un lugar conocido por LoxamHune, ya que el año pasado tuvimos la oportunidad de participar en el mismo sitio. En esta ocasión, gracias al equipo de TVH, pudimos apreciar una vez más la destacada proyección de una empresa de gran envergadura, como lo es TVH.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios? ¿el trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
Lo que más aprecio de una empresa como TVH es su compromiso. Me quedo especialmente con su lema en el evento, "En buenas manos", el cual encierra valores fundamentales como confianza, capacidad y excelencia en el cuidado de los clientes. Es reconfortante saber que detrás de esta destacada empresa existen personas dispuestas a brindar su ayuda y apoyo, contribuyendo así a nuestro crecimiento conjunto. Esta conexión fomenta un respeto mutuo y fortalece nuestra excelente relación.

Asimismo, destaco en su estrategia la cercanía que están logrando y planean mantener con la expansión de almacenes en Iberia, tanto los ya existentes como los futuros. Esta proximidad refleja un enfoque estratégico que valoro ya que facilita una mayor cercanía y contribuirá a reducir aún más los plazos de entrega en los suministros que lleven a efecto.

Mov.- ¿Cuáles son los servicios que más utilizáis de TVH?
En cuanto a los servicios, aprovechamos todas las herramientas disponibles que contribuyen al crecimiento conjunto de ambas empresas. Aunque utilizamos diversas herramientas en distintos niveles, me gustaría resaltar dos en particular que considero fundamentales. En primer lugar, destaco Jaltest como una herramienta de diagnóstico de vital importancia. En segundo lugar, los servicios de Web Service juegan un papel crucial al facilitar la comunicación entre ambas compañías, permitiéndonos procesar pedidos y facturas de manera eficiente directamente desde nuestros sistemas internos. Estas dos herramientas, en especial, desempeñan un papel destacado en nuestra operación diaria y contribuyen significativamente al éxito de nuestra colaboración.

FSA ARAGÓN

SERGIO VALENCIA, RESPONSABLE VENTAS DE REPUESTOS

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
Genial, una experiencia a repetir.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios?
De repuestos.

¿El trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
Los recursos.

Mov.- ¿Cuáles son los servicios que más utilizáis de TVH?
Repuestos.

REYSER

MARCO PANADERO

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
Espectacular, muy animado y bien organizado.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios? ¿el trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
Rapidez de respuesta y amplia variedad de stock.

Mov.- ¿Cuáles son los servicios que más utilizáis de TVH?
Consultas y pedidos online.

SERGRUCO

CRISTÓBAL ESCRICHE

Mov.- ¿Qué os pareció el evento de TVH en WAH en Madrid?
Nos pareció una pasada en todos los aspectos, MUY BUENO.

Mov.- Como cliente de TVH, ¿qué es lo que más valoras de lo que ofrecen como empresa de repuestos y servicios? ¿el trato, la digitalización, los cursos, la inversión en un nuevo almacén...?
El servicio y la gama que tienen.

Mov.- ¿Cuáles son los servicios que más utilizáis de TVH?
Compra de repuestos es lo que trabajamos con ellos, queremos hacer más cosas con ellos que no sabíamos.

KEEPS YOU GOING.

MANTÉN TU FLOTA EN PLENA FORMA.

COMPRA RECAMBIOS

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

EN BUENAS MANOS
ASISTENTES
KEEPS YOU GOING.

TVH

WAH
SAVE THE

WAH

TVH
TVH

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

TVH

WC

WAH

PLATAFORMAS ELEVADORAS SEMINUEVAS Y DE OCASIÓN

LGMG AS0808
2021 | 10M
8.750€

LGMG SR1018D
2022 | 12M
27.500€

HAULOTTE COMPACT12DX
2022 | 12M
31.500€

LGMG SR1218D
2021 | 14M
29.950€

GENIE Z34/22N
2011 | 12M | 534H
Baterías nuevas
20.500€

HAULOTTE HA15IP
2011 | 15M | 65284h
20.500€

JLG M450AJ
2008 | 15M | 1704h
20.500€

LGMG A14JE
2022 | 16M
30.950€

MANITOU 200ATJE
2022 | 20M | 253h
76.950€

HAULOTTE HA16RTJ
2023 | 16M
44.950€

LGMG AR16J
2022 | 18M
40.950€

GENIE Z-80/60
2013 | 26M | 2526h
52.500€

ENTREGA INMEDIATA

+ de 1.200 máquinas en *stock*

Manain

sales@manain.com — 638 570 139 — www.manain.com

Estrella
Galicia

2a

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

Jekko presenta la JF235, una minigrúa con un potencial revolucionario

Jekko confirma su espíritu pionero en el mundo de la elevación lanzando al mercado la que promete ser una revolución tecnológica: la JF235, eslabón de unión entre las grúas de camión y las minigrúas. Se suma a la prestigiosa serie Jekko compuesta por las grúas articuladas de orugas JF365, JF990 y JF545 (de las cuales representa su natural evolución), pero se presenta como la más pequeña de la gama y, al mismo tiempo, la más rica de novedades.

UN CONCENTRADO DE POTENCIA Y AGILIDAD

A pesar de sus dimensiones compactas de 4,74 m de largo, 1,6 m de ancho y 2,6 m de altura, la JF235 es un verdadero portento de la naturaleza. Con el brazo principal con 4 extensiones y la pluma con 4 plumines, puede elevar hasta 6150 kg y alcanzar una altura de 15 m con el brazo principal, y de 25 m con la pluma. La JF235 desafía todas las expectativas con prestaciones comparables a las de sus análogas de mayores dimensiones, y es la aliada ideal para el mantenimiento industrial, el montaje de placas de cristal, las obras de construcción y nuevos ámbitos, como el forestal.

Los elementos de innovación: estas son las 5 grandes novedades.

1. El diseño reelaborado

La JF235 marca un gran paso adelante respecto a la JF545. El contrapeso, que antes estaba colocado fuera, en la parte trasera de la grúa, ahora está integrado en el chasis, eliminando el espacio ocupado posterior de la columna en rotación. El modelo ha sido diseñado con 4 estabilizadores independientes, movidos directamente mediante el radiomando. Cada estabilizador está dotado de una doble pluma de extensión y de una rotación de 0° a 45°. El nivel de estabilidad se calcula en modo automático y se muestra directamente en el radiomando y en la pantalla incorporada. ¿Resultado? Máxima estabilidad y seguridad total en cualquier situación.

2. La alimentación bioenergética

La JF235 tiene un motor diésel de 1,5 litros de clase euro 5. Este motor es gestionado por un sistema electrónico inteligente que adapta las revoluciones a las necesidades de la instalación hidráulica, garantizando un consumo muy bajo y tiempos de trabajo prolongados gracias a su depósito de combustible de 52 litros. Además, está dotada de una unidad motriz eléctrica de 13,5 kW alimentada por cable que le permite funcionar en modo totalmente eléctrico en entornos cerrados tales como industrias y lugares públicos.

3. Una nueva interfaz de usuario

La interfaz de usuario de la JF235 ha sido concebida para interpretar en modo simple e intuitivo las informaciones operativas y técnicas relativas a la máquina. En efecto, los datos de estabilidad, grúa, motor y diagnóstico se muestran en una pantalla táctil de 7" resistente al agua y al polvo. Y todo esto se puede gestionar con un solo toque.

4. El sistema electrohidráulico

Con este innovador modelo, Jekko introduce un concepto de tecnología que abre nuevos caminos en el sector. Por ejemplo, la gestión modular de la bomba hidráulica, que permite un óptimo control de la presión y de la capacidad del aceite, asegurando la máxima precisión y, al mismo tiempo, la máxima velocidad. Además, se le ha añadido un sistema de enfriamiento autónomo, que consiste en un enfriador eléctrico que mantiene la temperatura de servicio del aceite a unos 40 °C, prolongando de este modo el rendimiento y el ciclo de trabajo de la máquina. El sistema en su totalidad ha sido diseñado y desarrollado al 100 % por Jekko, para definir un nuevo estándar de calidad nunca alcanzado antes.

5. Los accesorios

La posibilidad de utilizar la JF235 con una gran cantidad de accesorios es la característica que la hace totalmente versátil. Además del gancho, el cabrestante con cuerda de 1,5 ton y la pluma hidráulica de 2 ton, pueden instalarse varias prolongaciones mecánicas, grúa de cable y manipuladores como el JVM800. También es posible usar accesorios hidráulicos externos alimentados por dos líneas dedicadas– como rotores, pinzas, motosierras y muchos otros. Además, la máquina está certificada para el uso de la cesta para personas, disponible en varias versiones en función de la capacidad y los movimientos.

Ya está en marcha una pequeña revolución tecnológica Jekko ha realzado y, a la vez, ha optimizado las grúas de camión compactas, demostrando que las dimensiones no afectan a la potencia y a la versatilidad, al contrario, la ponen de relieve. El sistema de gestión innovador de la JF235 ya está abriendo las puertas a la nueva producción de pequeñas grúas compactas, que será extendida a las próximas JF, y con ello se definirá totalmente un nuevo estándar del sector.

UN CAFÉ CON...

ALFONSO DE LA LAMA-NORIEGA

SECRETARIO GENERAL ANAPAT

Mov.- Alfonso, cuéntanos un poco tu trayectoria profesional hasta que te has convertido en Secretario General de ANAPAT.
Mi trayectoria profesional, en estos 25 años, siempre ha estado ligada al asociacionismo empresarial, ya sea dentro de la entonces FORCEM (ahora Fundación Estatal para la Formación en el Empleo), ya sea dirigiendo y gestionado asociaciones empresariales sectoriales nacionales, como ANAPAT, de diversos sectores, incluso pasando por la propia CEOE.

Mov.- Llevas en ANAPAT un año, primero trabajando codo con codo con Antonio Casado y ya como Secretario General. A estas alturas te habrás dado cuenta que este es un gran sector, ¿qué balance puedes hacer de este último año?

Lo que me llamó la atención de este sector, desconocido para mí, fue su estabilidad y las personas. Antonio y la Junta Directiva, me acogieron fenomenal desde un principio. He tenido formación, comprensión y apoyo desde el inicio, también desde los asociados, los colaboradores y la prensa. Un gran sector, sin duda.

He aprendido mucho y espero que ahora que llevo las riendas, este aprendizaje me permita hacer las cosas bien desde el inicio. Antonio Casado ha sido un buen guía.

Mov.- ¿Cuáles crees que son las fortalezas de ANAPAT para que siga creciendo?
Como decía, su estabilidad y las personas. Es decir, los empresarios, los directivos y los trabajadores de las empresas asociadas hacen fuerte a ANAPAT. También el pequeño equipo que lo formamos. Es una fuente fiable de información, servicios y asesoría. Es un punto de encuentro de todo el sector. Como se dice y no es baladí: "La unión hace la fuerza", y la fuerza de ANAPAT, es y será, su unión.

Mov.- ¿En qué proyectos estáis trabajando para este año?
La pasada Asamblea General ratificó tanto los trabajos y servicios que se vienen desempeñando, como la formación de operadores, los manuales de seguridad y de formación, el acceso a informe financieros,

material diverso, etc., como la asesoría o solución de dudas que hacemos continuamente desde la asociación. También la organización de nuestros eventos referencia: la Convención y la jornada de diciembre y afianzar el nuevo equipo.

Sobre los nuevos proyectos, algunos en solitario y otros dentro de ELEVA, están la formación de mecánicos, con distintos niveles de profesionalidad, el trabajo intenso en presentar el sector a jóvenes como un sector de oportunidades de carrera profesional, una campaña de captación de nuevos asociados, la publicación este semestre del Estudio del Sector del Alquiler de PEMP (tras una ardua revisión de las empresas que debe ser consideradas como del sector).

También es importante nuestra labor constante de representatividad institucional con otras entidades, como CNC, UNE, ELEVA, IPAF, los medios como Movicarga, la ERA, etc.

Mov. Hay empresas que todavía no son socios de ANAPAT, ¿qué argumentos les darías para que se hicieran socios?
Como decíamos al inicio de la entrevista, la unidad de acción y la representatividad en los temas importantes para los alquiladores se consiguen perteneciendo a tu asociación representativa, que para los alquiladores de PEMP, no es otra que ANAPAT, añadido al punto de encuentro con tus "pares" en las reuniones de la Asamblea General y en los eventos anuales que organizamos. El acceso a servicios de interés a mejor coste.

Somos una asociación estable, honesta y profesional, donde la cuota no es una barrera.

Mov.- Yo soy de la opinión de que las personas son las que marcan la diferencia en las empresas, y hay muchos de tus socios que ya te conocen, pero muchos otros no han tenido ocasión de pasar tiempo contigo, cuéntanos un poco sobre tí.
Soy profesional del asociacionismo empresarial de 50 años, casado y con dos hijos. Deportista y familiar, cuando el trabajo me deja. Una persona normal, fiable, de fácil trato y responsable.

Mov.- ¿Crees que los valores del rugby te han servido en tu vida profesional?
Empecé a los 17 años y aún no lo he dejado. Para mí el deporte, cualquiera, tiene unos valores muy útiles para la vida, y también para el trabajo. Es cierto que el rugby tiene unos valores aún más marcados que aplico en todas las facetas de mi vida: Esfuerzo, trabajo en equipo pero también individual, tolerancia a la frustración cuando algo no te sale bien, y sobre todo, respeto al contrario (y al árbitro y al rugby en sí mismo) y también saberlo pasar bien con tus compañeros de deporte. ¿Por qué no lo vamos a aplicar también al trabajo?

Mov.- ¿Comida favorita?
Difícil. En mi familia somos muy de croquetas.

Mov.- ¿Libro preferido?
También difícil. La Saga del Señor de los Anillos".

Mov.- ¿Película que siempre vuelves a ver?
La saga de Star Wars.

Mov.- ¿Deporte favorito el rugby?
Por supuesto. Siempre. Aunque también practico otros como el fútbol de veteranos.

Mov.- ¿Lugar del mundo donde te perderías?
Hay tantos. Con playa. Pero siempre bien acompañado.

Mov.- ¿Lista de deseos que te queden por cumplir que quieras compartir con nosotros?
Tener una vejez saludable para disfrutar de los viajes y la familia. Que mi familia y amigos sean felices.

Mov.- Este año ANAPAT cumple 30 años y lo celebraremos en Barcelona, ¿nos cuentas que podemos esperar este año de la Asamblea?
Volvemos al tema troncal de la entrevista. Espero poder ver un sector tan unido como vimos este pasado año en Murcia o en el Metropolitano. Y si somos más, mejor.

Mov.- La Alianza ELEVA es la unión de ANAPAT, AECE, ANAGRUAL, FANAGRUMAC y ANMOPYC. La relación que tenéis entre todos los que formáis ELEVA es muy fructífera y valorada por todos. Cuéntanos en que estáis trabajando en ELEVA en este momento.
La Alianza ELEVA, tras conocerla a fondo, es uno de los activos y valores de las organizaciones que la formamos. De hecho, IPAF y Movicarga os habéis unido recientemente. Además de la formación de mecánicos, también estamos muy volcados en colaborar con diversos institutos de FP, con AFUPRO y otras entidades (alumnos, profesores y administraciones educativas) para presentar los sectores de elevación y alquiler como sectores donde poder trabajar y ganarse la vida. También participamos habitualmente en jornadas, convenciones y ferias como una Alianza fuerte. Seguiremos trabajando por un Plan Remove de maquinaria.

Mov.- ¿Qué pueden esperar de ti los asociados de ANAPAT?
Trabajo, responsabilidad, honestidad y fiabilidad.

GAM, en el 25% de mejores compañías en sostenibilidad

Los distintivos EcoVadis son uno de los mejores reflejos sobre la calidad de un sistema de gestión empresarial sostenible, y desde el año pasado, GAM Soluciones obtuvo esta medalla de plata y una evaluación que les sitúa en el 25% de las mejores compañías en términos de sostenibilidad.

gam Piensa Grande

Una medalla al compromiso por un desarrollo laboral sostenible.

Este reconocimiento para GAM Soluciones es el mejor premio a su estrategia orientada a generar un impacto positivo en el medioambiente.

Un compromiso con nuestro planeta que focalizan en pilares fundamentales como la energía y movilidad sostenible, de la mano de Inquieto, la economía circular con la nueva planta de Reviver, o una innovación social donde la formación (Kirleo Escuela de Oficios) juega un papel fundamental.

APUESTA POR NUESTRAS BCI

Las TAB Motion BCI son baterías de plomo ácido de ciclo profundo que están diseñadas para cumplir con las crecientes exigencias de operar en condiciones de trabajo extremas.

Están desarrolladas para facilitar su instalación, manejo y mantenimiento.

TAB INDUSTRIAL batteries

FIABLE Y DURADERA

Capacidad de descarga de alta velocidad

RINDE EN CONDICIONES EXTREMAS

Con altos rangos de temperatura

PLACA EMPASTADA PREMIUM

Para una mayor duración

www.tabspain.com info@tabspain.com 93 719 79 18

Multitel Pagliero sigue aumentando la flota de Nolo Servizi 2000

Hace unos días, Nolo Servizi 2000 recibió una plataforma telescópica sobre camión, la MJ 450. Simone Schianchi (propietario) y Matteo Bergnoli (director comercial) recibieron la llave simbólica de manos de Alessandro Blanchi (director comercial Italia en Multitel Pagliero) y Filippo Rimondi (Director de cuentas de Multitel Pagliero para Emilia Romagna, Umbría y Las Marcas). La máquina de 45 metros se suma a la amplia flota de alquiler de la empresa con sede en Fiorano Modenese (Módena), que incluye numerosos modelos Multitel Pagliero: las plataformas articuladas MX210, MZ250, MX250, MXE200 y MXE170 sobre Piaggio Porter; el telescópico MTE270 y el SMX250 con orugas. En los próximos meses se añadirá también una plataforma articulada MZ 350 y otros modelos con licencia B.

Un incremento que va de la mano de la expansión de la empresa. Fundada en 1999 por iniciativa de los hermanos Simone y Federico Schianchi, ambos menores de 40 años, Nolo Servizi 2000 tiene sucursales en Módena, Pavullo nel Frignano (MO), Medolla (MO), Sassuolo (MO), Piacenza y Nova Milanese (MB). Elevación, movimiento de tierras, grúas, camiones y equipos de construcción caracterizan una oferta que cubre principalmente Emilia Romagna y Lombardía. La nueva plataforma telescópica MJ450 fue elegida principalmente para el alquiler con conductor en los sectores de telefonía, desarrollo 5G y rehabilitación de edificios. Para aprovechar al máximo su potencial, la máquina está equipada con un cabrestante de 1300 kg y un cabrestante de 250 kg en la cesta.

Montado sobre un camión de 26 toneladas, tiene una altura máxima de trabajo de 45 metros. El alcance horizontal máximo de 32,30 m tiene una capacidad de cesta de 120 kg, 300 kg a 30,30 m de alcance y 500 kg a 26,70 m. La rotación continua de 360° de la torreta, la plataforma autonivelante con rotación de 90°+90° y el brazo extensible permiten al operador sortear cualquier obstáculo y posicionarse con precisión en el área de trabajo. También le permite trabajar bajo tierra. Fuerte y fiable, tan rápido en movimiento como intuitivo de conducir, el MJ450 está equipado con EVE, Multitel Pagliero Evolved Electronic.

Desde la izquierda, Matteo Bergnoli, Filippo Rimondi, Simone Schianchi y Alessandro Blanchi.

CMC adquiere All Access Equipment para consolidarse en EE. UU. y más allá

CMC, especialista en la construcción de plataformas aéreas sobre orugas, ha completado la adquisición del 100% de All Access Equipment Inc. (AAE), su distribuidor estadounidense. Este movimiento estratégico fue encabezado por el fondo de capital privado Metrika, que adquirió una participación del 70% en CMC en octubre de 2023.

El objetivo de este acuerdo era consolidar aún más la presencia de CMC en el mercado estadounidense para aspirar a unas ventas de 100 millones de euros para 2024, con más del 90 por ciento del negocio realizado en el extranjero.

All Access Equipment, con sede en Boston, Massachusetts, fue fundada en 2011 por la familia Polonski y es uno de los proveedores líderes de ventas, distribución y servicios para plataformas aéreas y equipos relacionados en toda América del Norte. En 2023, reportó ingresos de aproximadamente $80 millones, empleando a más de 60 personas en sus instalaciones en Wilmington, Massachusetts, y Salem, New Hampshire. La familia Polonski mantendrá la dirección de la empresa, asegurando la continuidad y el apoyo a CMC a medida que crece.

Alessandro Mastrogiacomo, director general de CMC, aclara la importancia estratégica de este movimiento, describiéndolo como un hito en el camino de crecimiento de la empresa: “Esta transacción demuestra la confianza y la ambición de CMC en la prosecución de su estrategia industrial, respaldada por su sólida asociación con Metrika.

Esta adquisición representa un paso significativo para CMC en la consolidación de su liderazgo en la industria de la elevación, con especial atención en el mercado estadounidense”, informan Marco Giuseppini y Nicola Pietralunga de Metrika, destacando la importancia de esta transacción para acelerar el proceso de consolidación del mercado estadounidense para CMC.

La adquisición finalizada a finales de enero permitirá a CMC presidir y consolidar el mercado estadounidense dada la amplia presencia de AAE en Estados Unidos a través de oficinas directas y distribuidores. El mercado del cuidado de árboles, que en EE.UU. representa una parte importante de los usuarios, ha estado creciendo durante varios años y las plataformas aéreas de CMC representan un equipo ideal por su versatilidad y confiabilidad en este importante segmento. La posición de la compañía italiana se fortalece con esta iniciativa de control directo del negocio en Estados Unidos, pero con la vista puesta en que CMC trabaje en fortalecer la marca en un mercado que representa una parte importante de sus ingresos.

Grove aumenta la flota de Integrated Logistics Company con 31 grúas

La empresa de alquiler kuwaití ILC (Integrated Logistics Company) recibió en 2023, la cantidad de 31 unidades de grúas Grove todoterreno, todas ellas de 100 toneladas o más, lo que la convirtió en el mayor cliente de Grove en Oriente Medio durante el año pasado.

Las entregas incluyeron 10 unidades de la GMK6300L-1 de 300 toneladas de Grove, junto con su primera GMK5250XL-1 de 250 toneladas, y 20 unidades de la GMK4100L-2 de cuatro ejes y 100 toneladas, lo que lo convierte en el mayor propietario de este modelo en la región.

El director ejecutivo de ILC, Saleh Al Huwaidi, dijo: "Después de todos estos años trabajando juntos, hemos construido una relación sólida y de confianza con Manitowoc/Grove. Es nuestra marca favorita debido a la alta calidad de construcción de sus grúas. Nuestros costes de mantenimiento se han reducido gracias a la fiabilidad de las grúas y no hemos tenido mayores problemas. Además, sabemos que cuando necesitemos apoyo podemos contar con una respuesta rápida".

Sudheesh Mohan de Grove - Manitowoc añadió: "Estamos muy agradecidos por este fuerte compromiso de ILC. La empresa es conocida por su excepcional habilidad técnica y conocimiento de ingeniería, y estamos orgullosos de que las grúas Grove puedan apoyar a la empresa en su trabajo".

(De izquierda a derecha) Nico Fourie de Manitowoc, Jihad Doumit de ILC, Sudheesh Mohan de Manitowoc, Saleh Al Huwaidi de ILC, Andrew Youssef de Manitowoc, Andreas Mohr de ILC y Konstantin Guba de Manitowoc.

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.

Manitou publica subida en ingresos en el cuarto trimestre del 2023

Michel Denis, Presidente y Director General, ha declarado: "El Grupo cerró el ejercicio 2023 con un crecimiento de las ventas del 22%, alcanzando un récord histórico de 2.871 millones de euros. Todos nuestros mercados y geografías registraron una dinámica positiva. Estamos observando una mejora constante de la fluidez de nuestra cadena de suministro y un retorno gradual a las prácticas operativas que teníamos antes de las crisis del COVID y de la inflación.

La ralentización de la construcción en Europa iniciada a mediados de 2023 ha continuado. Ha provocado una disminución de nuestra cartera de pedidos, que hemos acentuado aumentando nuestros ritmos de producción industrial y no reabriendo pedidos de productos con los plazos de entrega más largos.

Para 2024, esperamos que el retroceso del mercado que estamos experimentando en Europa se vea compensado por la dinámica del mercado norteamericano, por la capacidad de producción adicional puesta en marcha recientemente en líneas de negocio que antes estaban saturadas y por la ampliación de nuestras gamas de productos."

Todos los planes de acción aplicados para mejorar la rentabilidad de la empresa, combinados con una mayor fluidez en la cadena de suministro, han elevado nuestra expectativa de beneficio operativo recurrente para 2023 a más del 7% de los ingresos.

Para 2024, esta dinámica nos permite prever una cifra de negocios estable con respecto a 2023.

Análisis por divisiones

Con unos ingresos trimestrales de 712 millones de euros, la división de Productos registró un crecimiento del +13% con respecto al 4º trimestre de 2022, y del +25% en los 12 primeros meses del año (+27% a perímetro y tipo de cambio constantes). La cartera de pedidos de la división incluye ahora principalmente pedidos de precio variable para entrega más allá de seis meses, con posibilidad de cancelación por parte del cliente.

La mejora de la fluidez de la cadena de suministro, la ampliación de la planta de Madison (Dakota del Sur), finalizada a finales de 2023, y el ambicioso plan de lanzamiento de nuevos productos ofrecerán oportunidades de recuperación en 2024.

Con unos ingresos trimestrales de 102 millones de euros, la división de Servicios y Soluciones (S&S) registró un aumento de la cifra de negocio del 1% con respecto al cuarto trimestre de 2022 y del +2% en los 12 primeros meses del año (+3% a perímetro y tipo de cambio constantes). La división sigue estructurando sus actividades en torno a sus ofertas clave.

Alquisagar ayuda a la lucha contra el cáncer

La empresa de alquiler Alquisagar ha comenzado un proyecto para ayudar a las personas que tienen cáncer. Se trata de apoyar a la Asociación Faro, para mejorar la calidad de vida de niños y adolescentes afectados por enfermedades oncológicas y de sus familiares, procurando una atención integral.

Estas familias reclaman un programa seguimiento para los supervivientes, ya que el 75% de los supervivientes experimenta alguna secuela tardía y el 25% de estas son severas incluso mortales.

Desde Alquisagar están encantados de apoyar la iniciativa de esta asociación, y lo harán un poquito a su manera, ¡por lo que también necesitan vuestro apoyo!

Las máquinas que se han puesto para cooperar son la máquina Nifty híbrida y una tijera LGMG. A la hora de alquilar, puedes preguntar por ellas y ¡así aportar tu granito de arena! Ya que una parte irá destinado a la Asociación Faro de lucha contra el cáncer.

Wagenborg adquiere la primera grúa todoterreno híbrida de XCMG

La empresa holandesa de transporte y elevación pesada internacional Wagenborg Nedlift ha adquirido la que afirma ser la primera grúa todoterreno híbrida de 60 toneladas del mundo, una XCMG XCA60_EV, suministrada por Blue Sky Equipment.

El movimiento se produce tras un extenso programa de pruebas de campo con Wagenborg, después de que se presentara como prototipo en Bauma en octubre de 2022. La entrega y puesta en servicio de la primera grúa de producción está prevista para este verano.

El sistema hidráulico de la grúa de pruebas está alimentado por un motor eléctrico de 170 kW, y cuenta con tres modos de funcionamiento potenciales: El diésel que está equipado con un generador, la alimentación de red desde una toma de CA de 32 o 64 amperios para un funcionamiento continuo sin emisiones con un rendimiento igual o superior al diésel y, por último, la alimentación por batería con un paquete de baterías de iones de litio de alta capacidad de 115 kWh, que aparentemente es bueno para hasta cuatro horas de funcionamiento de la grúa. Las baterías pueden recargarse en la toma de CA o en el motor diésel, incluida la recarga durante el viaje.

La grúa está equipada con una pluma principal de 48 metros y seis secciones con pasadores, rematada por una extensión abatible de 9,2 a 16 metros que eleva la altura máxima de vuelco a unos 66 metros.

La nueva All Terrain no es la primera grúa híbrida de XCMG, ya que la empresa presentó una grúa sobre camión de 25 toneladas en China en 2021.

El director de ventas de XCMG en Europa, Hu Yuan, ha declarado: “Estamos muy satisfechos con el desarrollo de nuestra XCA60_EV. Para construir la máquina perfecta para el mercado europeo, hemos confiado en los conocimientos y la experiencia de la gente de Wagenborg. Sin ellos, habría sido extremadamente difícil desarrollar esta grúa. Esperamos que esta grúa sea la primera de una serie”.

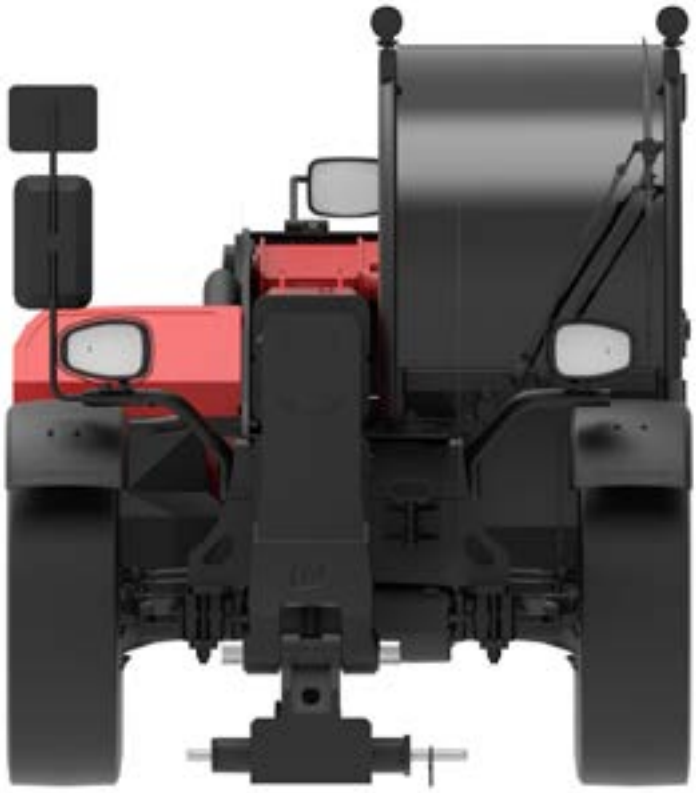
El director gerente de Wagenborg Nedlift, Gerard Bastiaansen, añadió: “Esta grúa de demostración dista mucho de ser el modelo final que hemos encargado. Nuestro departamento técnico y nuestros operarios han tenido un papel destacado en todo el proceso de diseño y producción de la grúa de demostración hasta la XCA60_EV final. Compartir todo tipo de mejoras con nuestro proveedor XCMG y la contribución de Aboma ha dado como resultado una máquina que supera nuestras exigencias. Estoy especialmente orgulloso de que Wagenborg sea la primera empresa de grúas de Europa Occidental en poder presentar este verano esta grúa completamente libre de emisiones.”

“La XCA60_EV, que incorpora un gran número de componentes europeos, es la única hasta ahora que cumple todos los requisitos del mercado de Europa Occidental. Además, la grúa se entregará con una EN13000 y una inspección RDW; en resumen, una primicia mundial.”

El nuevo manipulador telescópico fijo Magni TH 3.6 en Intermat

Magni hará su debut oficial en el mercado de los pequeños manipuladores telescópicos fijos en la feria Intermat que se celebrará en París del 24 al 27 de abril de 2024.

De hecho, el evento marcará la presentación de la nueva Magni TH 3.6, la máquina más compacta que la marca de Castelfranco Emilia ha producido nunca. Con una capacidad de carga de 3 toneladas y una altura máxima de 5,9 metros, está pensada para el sector de la construcción y para todos los contextos, como la logística, que requieren un tamaño reducido pero siguen exigiendo excelentes prestaciones e innovación. Este modelo también podrá adaptarse para crear en el futuro una versión destinada a la agricultura.



MOVILIDAD Y VERSATILIDAD

Su diseño de baja altura hace que la TH 3.6 sea perfecta para trabajar en los espacios más reducidos y facilita su transporte tanto en camiones como en contenedores. La distancia al suelo sigue siendo óptima, lo que permite trabajar incluso en los terrenos más duros y accidentados.

Disponible con motor Stage IIIA y Stage V de 55 kW (75 CV), alcanza una velocidad máxima de 35 km/h. La tracción a las cuatro ruedas garantiza una estabilidad inigualable en todos los trabajos, mientras que el sistema de dirección a las cuatro ruedas ofrece 3 modos de dirección: delantera, redonda y de can-

grejo. Además, la transmisión hidrostática electrónica garantiza un rendimiento excepcional, una tracción insuperable y un agarre excelente incluso fuera de carretera.

CABINA: CÓMODA Y SEGURA

La cabina, pensada para maximizar el rendimiento del nuevo chasis, está diseñada para satisfacer todas las necesidades, con una comodidad, seguridad y confort superlativos.

El operador disfruta de una visibilidad total gracias a un amplio parabrisas que se extiende desde la cabeza hasta los pies, lo que le permite ver la carga incluso cuando está completamente bajada o suspendida.

La cabina cuenta con la certificación ROPS/ Level 2 FOPS y está equipada con una rejilla de protección superior para garantizar la seguridad del operador incluso durante las operaciones más delicadas. Además, el interior presurizado proporciona un entorno de trabajo seguro en todas las condiciones de trabajo.

El puesto de conducción ofrece un confort y una ergonomía excepcionales, ya que la columna de dirección puede colocarse en posición vertical para facilitar aún más el acceso a la cabina, mientras que el asiento puede desplazarse hacia delante y hacia atrás para conseguir una posición de conducción óptima.

El sistema de aireación filtra todo el aire entrante para proteger al operador de la contaminación.

SOFTWARE DE A BORDO

Consultado a través de la pantalla táctil de 7 pulgadas, el software de a bordo Magni Combi Touch System (MCTS) proporciona un control completo de la máquina para una experiencia de usuario suave y agradable, con navegación basada en iconos. Desde el menú principal, el operador puede acceder a las pantallas temáticas con las distintas funciones que ofrecen todas las máquinas TH, incluidos los gráficos de carga.

> Con una capacidad de carga de 3 toneladas y una altura máxima de 5,9 metros, está pensada para el sector de la construcción y para todos los contextos, como la logística, que requieren un tamaño reducido pero siguen exigiendo excelentes prestaciones e innovación.

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

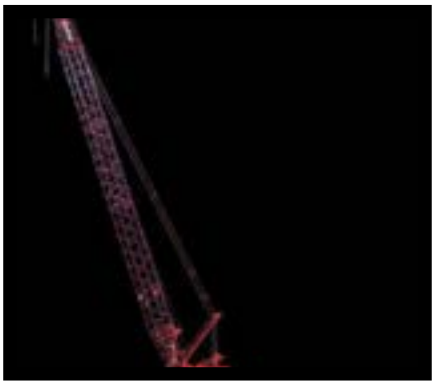
LIEBHERR LTM 1050
PRECIO: 270.000 €
8.470 HORAS / 48.000 KM
AÑO 2013

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

Euro Auctions: el mercado europeo se fortalece gracias a la Genie ZX-135/70

El mercado de acceso europeo demostró su fortaleza cuando una Genie ZX-135/70 salió a subasta en la subasta de Euro Auctions Dormagen en Alemania por un precio récord de 165.000 euros.

El resultado de la Genie ZX-135/70 2020 demuestra cómo las subastas pueden impulsar los precios, con postores competitivos dispuestos a comprar usados en lugar de esperar 12 meses por nuevos. En la venta de Euro Auctions en Leeds a finales de enero se subastaron más de £ 1,7 millones en elevadores de personas. Con precios altos, esto estableció el listón para que esta Genie ZX-135/70 ganara un dinero récord para una plataforma elevadora articulada vendida en una subasta.

Scott McCall, especialista en grúas y acceso de Euro Auctions, comenta. "Desde que me uní al equipo de Euro Auctions, he estado trabajando con mi red, recibiendo cada vez más envíos excelentes de mis contactos en la industria. Dado que los plazos de entrega aún están agotados para las plataformas elevadoras de tijera y pluma más grandes, Euro Auctions está deseosa de obtener más de estos modelos y ofrecerlos a nuestra entusiasta base de compradores".

"En las dos primeras ventas de 2024, en la planta de Leeds en el Reino Unido y en la planta de Dormagen en Alemania, vimos fortaleza en el mercado de elevación y acceso usados, particularmente con los precios de los equipos usados de PEMP. Siempre hemos sido fuertes en los mercados de equipos de acceso en nuestros sitios de venta en Europa con la reciente venta de Leeds, presentando al mercado un catálogo de elevadores para 369 personas de varias marcas y modelos".

"Hemos recibido excelentes equipos usados de nuestros clientes en el Reino Unido, y uno de esos envíos son 140 plataformas de tijera JCB del especialista británico en alquiler GT Access. Este envío se dividió en tres partes: 50 de esas máquinas se trasladaron a nuestros sitios de subastas europeos en Zaragoza, España y Dormagen en Alemania, y el resto se vendió en la subasta de Leeds, y todas las ventas obtuvieron excelentes precios. Al presentar equipos nuevos y de alta calidad a los postores locales, esto atrae más compradores potenciales. También estamos viendo un fortalecimiento en los precios de las plataformas elevadoras para terrenos difíciles y las plataformas de tijera, con un precio promedio de £ 3,250 de la JCB S1930E 2017".

Euro Auctions vende un alto porcentaje de lotes en línea; sin embargo, en la venta de enero en Leeds, el número de compradores que ofertaron ese día, en persona, fue una de las mayores multitudes registradas, lo que resultó en un aumento significativo en las ofertas en vivo y, como tal , resultó en excelentes precios.

Los postores registrados en Leeds aumentaron un 25 % en enero de 2024, respecto a enero de 2023, y de los 5.900 postores registrados, 1.000 estaban comprando por primera vez en Euro Auctions. Se recibieron inscripciones para pujar y comprar de todos los países de Europa, así como de EE.UU., América del Sur, África, Asia y Oriente Medio. Los principales países postores fueron el Reino Unido, Irlanda, Polonia, Rumanía y España.

Scott McCall concluye: "Como especialista en subastas internacionales, Euro Auctions tiene alcance global. Con sitios de ventas permanentes en el Reino Unido, Europa, Medio Oriente, Australasia, EE. UU. y Canadá, podemos aprovechar nuestra amplia base de compradores, lo que brinda a los consignadores la confianza de que estamos haciendo todo lo posible para presentar sus máquinas a compradores serios.

La próxima subasta de Euro Auctions en España se llevará a cabo en Zaragoza los días 27 y 28 de febrero.

Acuerdo Anagrual y Sabadell Profesional-Anagrual

Sabadell Professional y la Agrupación Empresarial Nacional de Alquiladores de Grúas - ANAGRUAL han firmado un acuerdo para promover iniciativas, proteger tus intereses y proponer soluciones financieras para todos sus Profesionales.

Te invitamos a contactar con uno de sus gestores especializados, que te explicará con detalle las ofertas y ventajas para ti y tus familiares de primer grado.

Se han seleccionado tres productos que puedan ser de mayor utilidad para los asociados de ANAGRUAL.
- Cuenta Sabadell Negocios Plus PRO
- Línea de Pagos Online
- Inforenting

Más información en sabadellprofesional.com
Telf. 900 500 170

ANAGRUAL
Sabadell

Grúas Rigar trabaja con su grúa móvil Liebherr LTM 1130-5.1 en Alicante

Grúas Rigar ha sido la encargada de realizar el montaje de un puesto de salvamento marítimo de 5 toneladas de peso y a 30 metros de radio en la playa de San Juan, en Alicante. Los trabajos se han llevado a cabo con su grúa móvil Liebherr LTM1130-5.1

La grúa móvil de 130 toneladas, LTM 1130-5.1 de Liebherr cuenta con una pluma telescópica de 60 metros.

Una grúa móvil Liebherr LTM 1650-8.1 de 700 toneladas para México

La empresa de alquiler mexicana Grúas y Maniobras del Bajío (GMB) ha recibido una grúa móvil Liebherr LTM 1650-8.1 de 700 toneladas.

La LTM 1650-8.1 en funcionamiento levantando contenedores

La grúa de ocho ejes cuenta con una pluma telescópica de 80 metros, superando a su predecesora en términos de capacidad de carga entre un 15 % y un 50 %, dependiendo del equipamiento. También puede equiparse con un plumín abatible de 91 metros, para una altura máxima de punta de 158 metros. La LTM 1650-8.1 también cuenta con configuración y monitoreo de estabilizadores variables VarioBase y VarioBallast que ajusta infinitamente el radio del contrapeso de 6,3 a 8,4 metros.

GMB dijo: "Cuando vimos la nueva grúa en la revista Liebherr UpLoad, nos dimos cuenta de que la LTM 1650-8.1 era la mejor opción entre las grúas de ocho ejes que analizamos. A menudo nos llamamos 'La Casa de Liebherr en Querétaro' porque Liebherr es la mejor marca del mercado y queremos seguir creciendo hasta ser la empresa de grúas líder en nuestra región".

La grúa se utilizará principalmente en proyectos de infraestructura y construcción, en la industria y en parques eólicos. La grúa móvil Liebherr LTM 1650-8.1 se une a la flota de GMB para suceder a un modelo de 350 toneladas y, por lo tanto, abrirá nuevas oportunidades de mercado.

Fundada en 2005, la empresa tiene su sede en Santiago de Querétaro, al noroeste de la Ciudad de México. Emplea a unas 30 personas y opera una flota de plataformas de trabajo aéreas, carretillas elevadoras y camiones, así como 25 grúas móviles y varias grúas de carga articuladas de gran tamaño.

LTM 1650-8.1 con pluma extendida y lista para la acción

De izquierda a derecha) Christian Tableros de Liebherr, Óscar Sánchez de GMB, Arturo Flores de Liebherr y Óscar Jorge Cruz de GMB

Haulotte Ibérica lleva a cabo el encuentro oficial Service Providers en España

Haulotte Ibérica se ha reunido con sus Service Providers, en un evento donde no pudo faltar las novedades y el aprendizaje.

Durante el encuentro, exploraron las innovaciones de Haulotte, desvelaron los nuevos modelos de máquinas que llegarán al mercado en las próximas semanas y llevaron a cabo una enriquecedora e interesante sesión de formación técnica.

No todo fue trabajo, además hubo tiempo para desconectar y disfrutar en una cena informal con el personal y los asistentes.

"Agradecemos a todos los participantes por su energía y compromiso. Juntos, ¡seguimos construyendo el futuro!", añaden desde Haulotte Ibérica.

Entrevista a Orlando Mota, Whitebull Equipment

Mov.- Orlando, eres una persona con una gran experiencia en el mercado de grúas, ya que durante muchos años formaste parte de Manitowoc, con cargos directivos. Ahora te has embarcado en el proyecto Whitebull Equipment, cuéntanos, ¿cómo surgió y en qué consiste Whitebull Equipment?
WhiteBull Equipment es uno de esos proyectos que ahora que está funcionado, echas las vista atrás y te enteras que surge de una casualidad.

Como ya sabes yo estuve 17 años en Manitowoc donde tras distintas posiciones he llegado a set Vicepresidente del grupo a nivel mundial en 2014. Manitowoc me trató siempre de forma maravillosa y me ha dado la gran mayoría de lo que tengo hoy, tanto en lo profesional como en lo personal. Cuando llegas a un puesto tan importante como éste en una gran empresa, crees que has cumplido tus objetivos profesionales de tu vida, ¡pero no!

Llega un día en que te desafías a ti mismo y esos son los momentos que se producen una "casualidad", y ese es el día en que decides: "tengo ganas de echar todo por la ventana y empezar todo de nuevo otra vez". Así he decido salir de Manitowoc sin saber que iba hacer.

Además, no podría ser de otra forma, pues tenía que respetar Manitowoc hasta el último día, como ellos siempre me respetaron a mí. En los primeros meses después de mi marcha, ya empecé a darme cuenta que toda vida está en las grúas, pues me llamaban antiguos clientes y amigos pidiendo pequeñas cosas, ayudas, informaciones etc. Hasta que llegó un momento y he decido volver a las grúas ahora con un proyecto por mi cuenta, que es WhiteBull Equipment.

WhiteBull Equipment es una empresa que tiene 3 áreas de negocio distintas: Compra y Venta de grúas Usadas, Re-marketing de grúas que es cuando vendemos grúas en nombre de nuestros clientes y por último, Alquiler de largo plazo sin chofer.

Mov.- ¿Estáis abiertos a comprar maquinaria de los gruistas que quieran renovar su flota y les compráis los equipos? ¿De cualquier marca?
Cuando estás en el negocio de maquinaria usada tienes que ser capaz de interesarte por productos de cualquier marca. Claro que hay marcas que nos interesan más que otras por la facilidad que hay en encontrar mercados para ellas, sin embargo, en el mercado de usado, el valor residual de los equipos es la clave. Si tienes un valor que es correcto, entonces siempre se pueden conseguir oportunidades que sean de compra o de venta.

Sobre la pregunta de si estamos abiertos a comprar grúas a los gruistas, ¡Claro que sí, ese es nuestro negocio! Además, nos pasa bastantes veces de comprar grúas usadas a los fabricantes que las han recomprado en la venta de grúas nuevas, pero eso es la vida normal de nuestra industria.

Mov.- ¿Qué tipo de maquinaria estáis buscando para comprar?
Nosotros en WhiteBull Equipment hemos decidido dedicarnos exclusivamente al tema de las grúas,o sea: Grúas Torre, Grúas Móviles o Grúas de Celosía. No puedo decir que va ser siempre así, sin embargo, cuando inicias un proyecto tienes de ser capaz de tener alguna flexibilidad, pero tienes sobre todo que tener muy claro cuáles son tus objetivos y los ejes principales de tu plan.

Nosotros hemos elegido 3 grandes ejes de nuestro proyecto:
Primero: aportar credibilidad y confianza en todo que hacemos.
Segundo: quedarnos únicamente en el sector de las grúas.
Tercero: Trabajar únicamente con empresas profesionales de las grúas como alquiladores, distribuidores, compra-venta, etc.

Hemos decidido no trabajar con clientes finales como constructores, proyectos u obras. Eso lo hacen nuestros clientes y no nos podemos permitir el estar en su sector de trabajo. En ningún momento hemos puesto el beneficio económico como objetivo en nuestro plan, sin embargo, éramos conscientes que se hacíamos bien nuestro trabajo, el beneficio económico iba a llegar. Por una cuestión de sustentabilidad a largo plazo, el beneficio económico tiene siempre que ser el resultado de un plan y no un plan en sí mismo.

Mov.- ¿Qué tipo de grúas son las más demandadas en este momento?
El mercado cambió un poco los últimos meses. Veníamos de un ciclo de crecimiento fuerte en muchos países desde 2015 y creo que algunos

NOSOTROS EN WHITEBULL EQUIPMENT HEMOS DECIDIDO DEDICARNOS EXCLUSIVAMENTE AL TEMA DE LAS GRÚAS,O SEA: GRÚAS TORRE, GRÚAS MÓVILES O GRÚAS DE CELOSÍA.

de esos países, sobre todo en Europa, la situación va un poco más calmada ahora.

Hay muchísimas razones que influyen en la economía de una forma general y claro que también hay muchas que influyen en nuestro sector de las grúas. Sin embargo, voy a comentar apenas 2 situaciones que bajo mi punto de vista son las que más influyen al día de hoy:
La situación económica de los países y sobre todo algunos países importantes como Alemania, por ejemplo. La situación económica de los países influyen sobre la capacidad de los mismos al proyectar obra pública, en el plano de desarrollo de su economía, industria y por supuesto, sus fuentes de energía hoy tienen un impacto directo en el mundo de las grúas. En resumen, la situación económica de los países no está permitiendo el crecimiento de la industria de las grúas que hemos vistos en otros años.

La segunda situación es la expansión de las marcas de grúas de China en el mundo. Esta situación está creando ahora mismo dos impactos en el mundo de las grúas: por un lado, los fabricantes de grúas europeos no están vendiendo grúas en muchos países donde siempre vendían grúas, pues esos países se están seduciendo por las grúas de China.

Sin embargo, eso no impacta solo en la venta de grúas nuevas, sino también en la venta de grúas usadas, pues eses países que ahora compran grúas de China, son en muchos casos países que antes compraban sobre todo grúas usadas de Europa. Esta segunda situación está teniendo un impacto en los fabricantes para la venta de grúas nuevas pero también en el mercado de usado, con las empresas de grúas teniendo más dificultades en vender sus grúas usadas en algunos de estes países.

Mov.- ¿A qué mercados vendéis las grúas? ¿El destino de las grúas torre es muy diferente de las grúas móviles o sobre orugas o hay mercados que absorben todo tipo de grúas?
Si que hay mercados que absorben los 3 tipos de grúas y esos son sobre todo los mercado más maduros y desarrollados. A parte de esos mercados, efectivamente los mercados tienen sus proprias características y hay mercados que absorben más grúas móviles o de celosía y otros más grúas torre. Aún así, dentro de cado uno de estos mercados, cada uno tiene sus propias especificaciones, como tipo de grúas, edad de las grúas, fabricación europea u otra, etc. Cuanto más a fondo llegas a entender esos mercados, mejor puedes servir a los clientes de donde compras y donde vendes grúas.

De la misma forma intentamos muchas veces entender la dirección en las cuales se están moviendo algunos de estos mercados y en ese momento ofertarles algo que no están buscando de inmediato, pero creemos que van a tener necesidad y un corto plazo.

Eso puede pasar con tipo de grúas que se ofertan en un mercado, anticipando cual serán sus necesidades futuras. Pero tenemos también otro tipo de ejemplo: hay un país en lo cual intentábamos comprar grúas, no porque había grúas para la venta, pero creíamos que en un corto plazo de tiempo algunos alquilado-

Compra & Venta de Grúas Usadas y Alquiler Largo Plazo de Grúas

Orlando Mota: 00351 912 991 050
Miguel Carones: 00351 917 541 868
sales@whitebull-equip.com

res iban a tener que reducir algún parque de maquinaria. Durante 1 año no hemos podido hacer ninguna operación, pero ahora estamos teniendo el retorno, pues hemos podido hacer buenas relaciones con algunos clientes y ahora nos están llamando para vender máquinas y está funcionando bien para nosotros y para ellos. Así es el mercado, si somos capaces de anticipar sus movimientos, somos también capaces de dar mejor servicio a nuestros clientes.

Mov.- ¿Dais algún tipo de garantía en las grúas que vendéis? ¿Están en perfecto estado para trabajar las grúas que vendéis?
Las grúas usadas en principio se venden sin garantía, tal como cuando se compran. Sin embargo, tanto en la compra como en la venta hay operaciones que se realizan con inspecciones junto con los fabricantes de las grúas para que puedan comprobar cómo están las mismas. Eso siempre es un tema que se discute en cada negocio.

Mov.- ¿Tenéis algún tipo de financiación aunque sean equipos usados?
Sí que tenemos muchísimos clientes que financian las grúas usadas que nos compran, sin embargo, la gran mayoría de las veces utilizan sus mismos bancos. Aunque nos ha pasado también de ponerles en contacto con algún banco nuestro conocido y han hecho la financiación. Pero esto lo hace siempre el comprador.

Mov.- ¿Realizáis alquileres a largo plazo o sólo venta?
Sí, tenemos algunas operaciones de alquiler de largo plazo. Las estamos haciendo nosotros mismos con nuestros equipos o en algunos casos con equipos de algún parcero internacional nuestro, sobre todo cuando hablamos de grúas grandes.

Tenemos acuerdos con ellos y nos facilitan esa posibilidad, y claro que les facilita mucho cuando nosotros nos encargamos de la operación, puesto que al cliente no les cuesta más dinero y tiene un apoyo más dedicado.

Mov.- ¿Cómo ves el mercado para este año en general y cómo ves las empresas de grúas?
El mercado este año a nivel mundial debe estar a la altura de los últimos años, quizás un poco menos, pero con países subiendo y otros bajando. Desde el año pasado, y lo mismo debe pasar en 2024, la situación económica de algunos de los países más ricos de Europa como Alemania, Francia o en Escandinavia se he complicado y eso está teniendo un impacto a nivel de la construcción, industria y obra pública en esos países. Por otro lado, hay países como los Estados Unidos y algunos países en América del Sur y Asia, que siguen más estables que lo que se previa con la situación geopolítica mundial.

Sin embargo, estamos viviendo en una situación de estabilidad y equilibrio mundial muy delicadas y todo puede cambiar muy rápido. Creo que intentamos todos ver como la situación mundial va evolucionando en 2024 ya que también van a existir elecciones muy importantes que pueden incidir sobre la economía mundial.

Mov.- ¿Tenéis mucha rotación de maquinaria para ofertar?
Desde 2018 estábamos sobre todo viviendo otra vez en una situación de largos plazos para grúas nuevas que han afectado la disponibilidad y precios de maquinaria usada. Ahora, la disponibilidad de maquinaria nueva – pero sobre todo lo que nos importa las grúas – ha mejorado un poco con plazos más favorables. Sin embargo, eso no está teniendo por ahora un impacto directo en la disponibilidad y precio de las grúas usadas.

**NOSOTROS HEMOS ELEGIDO 3 GRANDES EJES DE NUESTRO PROYECTO:
PRIMERO: APORTAR CREDIBILIDAD Y CONFIANZA EN TODO QUE HACEMOS.**

SEGUNDO: QUEDARNOS ÚNICAMENTE EN EL SECTOR DE LAS GRÚAS.

TERCERO: TRABAJAR ÚNICAMENTE CON EMPRESAS PROFESIONALES DE LAS GRÚAS COMO ALQUILADORES, DISTRIBUIDORES, COMPRA-VENTA, ETC.

Quiero decir con todo esto, que con alguna incertidumbre en el mercado, pero aún así con trabajo suficiente, las casas de grúas reducirán algunas de ellas las compras de grúas nuevas los últimos meses. Y claro, sin la llegada de grúas nuevas, no pueden vender grúas usadas.

Por otro lado, hemos podido también constatar que algunos de aquellos que son nuestros "proveedores" de grúas usadas, siempre compran grúas nuevas. Nos están llamando y preguntando por oportunidades de compra de grúas usadas recientes. Lo hacen para limitar el riesgo hasta que vean el mercado un poco más claro.

Con todo eso junto, tenemos hoy un mercado de grúas que por ahora parece seguir una línea distinta entre grúas nuevas y usadas. Aunque todos sabemos qué es solo una cuestión de tiempo que estas dos líneas se vuelvan a encontrar.

Mov.- ¿Qué proyectos tenéis para este año que nos puedas contar?
Estamos entrando ahora mismo en la tercera fase de nuestro proyecto, que es la cercanía a los mercados y nuestros clientes. Siempre hemos trabajado en diferentes fases: La primera fase se desarrolló cuando llegamos al mercado en mayo de 2021 y como cualquiera, intentamos empezar de alguna forma contactando a los clientes, explicando nuestro negocio, participando en algunas operaciones, etc. Sobre todo intentando penetrar en nuestra industria. Durante el 2022, hemos pasado a la segunda fase que fue decidir si nos quedábamos como una empresa que iba haciendo algunas operaciones y teniendo algún beneficio económico, o ir más fondo y coger ese beneficio económico generado e invertirlo todo de nuevo en la empresa. Así seríamos capaces de tener una verdadera empresa y no solo hacer operaciones de compra y venta.

Ahí la decisión fue muy rápida, pues el beneficio económico siempre es importante, pero no había sido por esto por lo que habíamos iniciado este proyecto. Entonces en ese momento compramos oficinas, un parque, personal y las operaciones de venta de grúas que se empezarán a hacer con grúas que compramos nosotros de nuestro stock. Compramos cuando creemos de debemos comprar y la gran mayoría de las veces sin tener cliente todavía.

Ahora creemos que llegó el momento de la tercera fase que es la de acercarnos algunos mercados y algunos clientes nuestros. Así podemos seguir comprando y vendiendo grúas a nivel mundial teniendo unas oficinas y una empresa en cualquier parte del mundo, tenemos que ser capaces de ofrecer algo más a nuestros clientes: más cercanía, más conocimiento de sus necesidades, más apoyo en logística, etc.

Por este motivo, estamos poniendo dos filiales nuevas de WhiteBull Equipment, una en Asia y otra en las Américas.
¡No voy ahora a poder dar muchos más detalles, pero ahí estamos!

Mov.- ¿Cómo os pueden contactar las empresas?
Es suficiente con el envío de un correo electrónico a sales@whitebull-equip.com o que nos llamen a la oficina o algún móvil nuestro. Aprovecho para dejar aquí los dos móviles más importantes para temas comerciales: 00351 912 991 050 y 00351 917 541 868. También pueden visitar nuestra página web para más detalles: ***www.whitebull-equip.com***

Mov.- ¿Algún mensaje que quieras compartir con los gruistas?
Para todos aquellos que nos conocen o ya trabajamos juntos, agradecerles la confianza y apoyo que nos han dado en este nuestro proyecto. Para aquellos que no nos conocen y tienen alguna necesidad de comprar, vender o alquilar una grúa a largo plazo, no duden en llamarnos. Puede ser que no podamos hacer negocio, pero conocerse siempre es importante y puede abrir alguna oportunidad para el futuro.

Nueva minigrúa Pick&Carry auto nivelante Almac por Transgrúas

Transgrúas, distribuidor de Almac en España, amplía la oferta de productos con esta novedad única en el mercado.

La minigrúa pick&carry auto nivelante Almac TC1060 ofrece unas prestaciones únicas en el mercado. Se trata de la primera minigrúa pick&carry con tecnología auto nivelante. Este modelo lo encontramos con motor Yanmar o en su versión 100% eléctrica con baterías de litio, con lo que puede usarse tanto en interiores como en el exterior.

Gracias a la tecnología de vanguardia auto nivelante de Almac, la minigrúa sobre orugas pick&carry puede ser utilizada en terreno desnivelado con pendientes de hasta 22º de inclinación.

La minigrúa TC1060 está equipada con radiomando y puede cargar hasta 990kg, ofrece una altura de trabajo de 7,7m y un alcance de 6,1m. Para ello, cuenta con un contrapeso desmontable de 1.000kg.

¡Un producto realmente innovador que estamos seguros que va a conquistar el mercado en breve!, dicen desde Transgrúas.

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

Manitou lanza su nueva gama de plataformas de tijera en la XII Convención Ibérica de Concesionarios

Manitou celebró los pasados días 29 y 30 de enero su Convención Ibérica de Concesionarios 2024, donde han sido premiados los mejores concesionarios del 2023. Este evento tuvo lugar en sus instalaciones de Alcalá de Henares y congregó a más de 90 profesionales procedentes de los distribuidores Manitou España, Portugal y Angola. Durante la Convención, Manitou presentó por primera vez a nivel mundial, su nueva gama de plataformas tijeras, compuesta por modelos de 8, 10, 12 y hasta 14 metros.

La Convención Ibérica anual, celebrada conjuntamente por las filiales Manitou España y Manitou Portugal, tiene como propósito establecer un vínculo directo de comunicación entre Manitou y los concesionarios de toda la Península. Durante este evento se presentaron los resultados de 2023 y las previsiones para el año en curso, así como información detallada de varios departamentos de gran importancia para la efectiva distribución de la marca.

La convención fue el momento escogido para el lanzamiento de la nueva gama de plataformas de tijera de la gama Manitou. En el evento, los distribuidores de las dos filiales de Manitou pudieron descubrir el modelo SE 0808, con altura de trabajo de 7,8 m, capacidad de 230kgyunaextensión de 90 cm. Estos nuevos modelos están diseñados para los mercados de la construcción, la industria y el alquiler, especialmente para el mantenimiento industrial, como el aire acondicionado o la iluminación, y para trabajos de acabado (electricidad, fontanería, instalación de sistemas contra incendios, etc.). Estos modelos de propulsión eléctrica con motores que no requieren mantenimiento, vienen de serie con diagnóstico integrado, manguitos laterales y una puerta de altura completa para mayor comodidad y seguridad del operario. La plataforma de tijera SE 0808 es el primer modelo de la gama SE, antes del lanzamiento de las SE 1008 y SE1210.

Asimismo, junto a João Hébil, director general para España y Portugal, y el equipo Ibérico, la convención contó con la participación de destacadas figuras del Grupo Manitou. Entre ellas, estuvieron presentes Lauren Bonnaure, vicepresidente ejecutivo de Ventas Globales y Marketing, y Denis Ruf, vicepresidente del sur de Europa. La presencia de estos líderes resaltó la importancia estratégica de la convención, consolidando la colaboración y la alineación entre las distintas áreas de la empresa.

Además de la asamblea, la Convención incluyó una cena de gala, donde se premiaron a concesionarios de toda la península en dis-

tintas categorías. Los concesionarios españoles premiados fueron:

Concesionario del año 2023
Distribucions Boadella, S.L.U.

Mejor Concesionario en Construcción 2023
Comercial CEMA, S.L.

Mejor Concesionario en Agricultura 2023
Tajada Barrio, S.L.
Mejor Concesionario en Industria 2023
Compañía Maquinaria 93, S.A.

Mejor Concesionario en ventas de Servicios 2023
Maquinaria Calderón, S.L.

Premio Alquiler 2023
Maquinaria y Servicios Garmo, S.L.

Mejor Concesionario Posventa 2023
Exmain, S.A.

Los concesionarios portugueses premiados fueron:

Concesionario del año 2023
Empilhadores de Portugal (Algarve), LDA

Mejor concesionario en ventas de servicios 2023 y mejor concesionario de posventa 2023
2 AB Comercio e serviços de equipamentos, LDA

Este encuentro se destacó principalmente como una convención entre apasionados de la marca, que personifican a la perfección los lazos que definen la gran familia Manitou.

ALQUISAGAR SE CONSTITUYÓ EN 2005 COMO DIVISIÓN DE NEGOCIO POR DERECHO PROPIO HASTA CONTAR, A DÍA DE HOY, CON UN PARQUE DE CERCA DE 450 MÁQUINAS, SIENDO MÁS DE LA MITAD ELÉCTRICAS O HÍBRIDAS, Y UN IMPORTANTE STOCK DE MATERIAL AUXILIAR, REPARTIDO ENTRE SUS DELEGACIONES DE CALAHORRA, ZARAGOZA Y LOGROÑO

ALQUISAGAR, 50 AÑOS OFRECIENDO PRODUCTOS Y SOLUCIONES A SUS CLIENTES

Grupo Sagar nace en 1965 como negocio familiar: una pequeña ferretería de barrio que hoy ofrece, si tenemos en cuenta el conjunto de las divisiones de Ferretería, Alquiler de Maquinaria y Transporte público de maquinaria y material auxiliar, casi 30.000m² de superficie destinados a ayudar a sus clientes en sus proyectos. Esa es su razón de ser. Con el tiempo, la ferretería fue creciendo. Derivado de las peticiones de sus clientes, incluyeron servicios de alquiler de maquinaria y así, paso a paso, AlquiSagar se constituyó en 2005 como división de negocio por derecho propio hasta contar, a día de hoy, con un parque de cerca de 450 máquinas, siendo más de la mitad eléctricas o híbridas, y un importante stock de material auxiliar, repartido entre sus delegaciones de Calahorra, Zaragoza y Logroño.

Probablemente por ser una empresa familiar, cuenta con un acervo de valores inherentes a su ADN corporativo entre los que siempre ha destacado el cuidado de todas las dimensiones del entorno en el que desarrollan su actividad. Pero además, ofrecer máquinas garantizadas, en perfecto estado de funcionamiento y revisadas tras cada servicio ha sido una de las condiciones que siempre ha caracterizado a esta empresa de origen Riojano, garantizando una fiabilidad que se ha convertido en una de sus señas de identidad. A ello se añade que la permanente búsqueda de maquinaria que, movida por combustibles limpios, ofreciese una eficiencia operativa notable, ha protagonizado el día a día de AlquiSagar en los últimos años, generando una renovación constante de su parque de maquinaria caracterizada por la permanente innovación.

Lo mejor es que la asunción de este reto ha sido factor determinante en su crecimiento empresarial. Por una parte, la creciente utilización de este tipo de maquinaria ha facilitado el impulso de la empresa en el sector de la alimentación: bodegas muy importantes en la D.O. Rioja, algunas de ellas conocidas internacionalmente, han depositado su confianza en AlquiSagar para proveerles de la maquinaria necesaria en ciertas fases de sus procesos productivos. Por otro lado, extendieron la voluntad de trabajar con este tipo de maquinaria a otro de sus sectores estrella: la construcción. En esa línea, los acuerdos de distribución de Kubota y Thwaites firmados en 2023 han sido un impulso importante. Ahora, las negociaciones con Merlo iniciadas a finales de año, han dado su fruto a primeros de 2024, estableciéndose un sistema concreto de venta directa. Ambos pasos han supuesto un impor-

OFRECER MÁQUINAS GARANTIZADAS, EN PERFECTO ESTADO DE FUNCIONAMIENTO Y REVISADAS TRAS CADA SERVICIO HA SIDO UNA DE LAS CONDICIONES QUE SIEMPRE HA CARACTERIZADO A ESTA EMPRESA DE ORIGEN RIOJANO, GARANTIZANDO UNA FIABILIDAD QUE SE HA CONVERTIDO EN UNA DE SUS SEÑAS DE IDENTIDAD

tante salto en cuanto a oferta de maquinaria para sus clientes que les permite continuar avanzando en la idea de adecuar su oferta al valor esencial que es la sostenibilidad.

Este crecimiento en volumen de negocio les ha permitido llevar a cabo mejoras también en su infraestructura corporativa, incrementando su espacio destinado a operativa con 3 nuevas naves industriales y siempre apostando por fuentes de energía renovables mediante la instalación de placas solares. Ya no sólo utilizan maquinaria en su mayoría eléctrica, sino que su carga se produce, en gran parte, gracias a la energía solar.

La optimización de la maquinaria disponible en el ámbito de la construcción ha abierto la puerta a proyectos importantes en 2024, así como a una creciente demanda de los servicios de AlquiSagar por parte de empresas y entidades públicas que emprendían proyectos de recuperación y conservación del patrimonio histórico cultural, por ejemplo colaborando en los trabajos de construcción del Museo de Bodegas Faustino diseñado por Norman Foster y en los yacimientos de Las Medranas y las cloacas romanas de la ciudad bimilenaria de Calahorra.

Gracias a estos proyectos, han nacido otros de colaboración y mecenazgo con otras entidades que han permitido a la empresa estar más presentes en su comunidad y revertir en ella parte de lo que recibe de sus agentes económicos. Así, las máquinas de Alquisagar han estado presentes de forma altruista en los trabajos que fueron necesarios en las inundaciones provocadas por el Río Ebro en San Adrián y en Rincón de Soto, colaboran en la recuperación de aves en peligro de extinción con la Fundación Tierra Rapaz y múltiples asociaciones a través de acciones de alquiler solidario de duración anual, como lo es la Asociación FARO recientemente difundida, que trabaja para mejorar la calidad de vida tanto de niños que padecen cáncer como de sus familias. Alquisagar, como empresa, entiende que es fundamental que la relación con la sociedad que la sustenta sea bidireccional, ya que entendemos que las relaciones duraderas, sean de la índole que sean, pero mucho más si se tratan de relaciones empresariales o económicas, sólo pueden serlo cuando todo el mundo gana algo en ellas.

EFICIENCIA OPERATIVA NOTABLE, HA PROTAGONIZADO EL DÍA A DÍA DE ALQUISAGAR EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, GENERANDO UNA RENOVACIÓN CONSTANTE DE SU PARQUE DE MAQUINARIA CARACTERIZADA POR LA PERMANENTE INNOVACIÓN

El siguiente paso natural en su compromiso con el entorno era la difusión del modelo. Para ello crearon las Jornadas sobre Maquinaria Sostenible con el objetivo de difundir la idea de que un modelo empresarial sostenible es posible también para empresas que cuentan con volúmenes de negocio más modestos. En su segunda edición, en Octubre de 2023, la Jornada sobre Maquinaria Sostenible de Alquisagar, que se celebra bianualmente, reunió a 150 empresas riojanas de diversos sectores. El evento consta de varias conferencias impartidas por diferentes expertos en materia de normativa, desarrollo empresarial y procesos sostenibles relacionados con el mundo de la maquinaria. También se habilita un espacio destinado a la exposición de novedades, donde distintas marcas colaboradoras muestran sus últimos modelos desarrollados atendiendo a criterios de sostenibilidad. Por último, se establecen en el timing del evento pausas para facilitar momentos de networking corporativo que posibiliten el nacimiento de procesos de colaboración entre empresas que permitan potenciar políticas sostenibles en el tejido empresarial de nuestra zona. Así, Alquisagar ha servido tanto de punto de encuentro entre marcas y empresas como de ejemplo demostrativo: la rentabilidad económica empresarial no está reñida con la responsabilidad que todos tenemos de dejar un mundo mejor para las generaciones futuras.

Todo ello hace de Alquisagar un activo a tener en cuenta en los trabajos a realizar en su zona de influencia y la ha colocado, también de la mano de Transagar, la división de transporte público de maquinaria y material auxiliar, en uno de los más notables puestos de La Rioja y Zaragoza.

ENTREVISTA

LAURENT GUILLAUX

DIRECTOR GENERAL DE DINGLI PARA EUROPA

Mov.- ¿Dónde se encuentran ubicadas sus fábricas de plataformas aéreas y cuantas tienen?
Todas las máquinas están fabricadas en la provincia de Zhejiang, cerca de Hangzhou, aproximadamente a 2 horas de Shanghai por coche. Tenemos 5 plantas de fabricación que están ubicadas en la misma zona industrial.

Mov.- ¿Qué tipo de plataformas aéreas se fabrica en cada una de sus instalaciones?
Como se puede ver en las imágenes, en un primer momento la fábrica inicial, que se inauguró en 2005, fabricaba mástiles.
En una segunda fase, se inauguró una fábrica en 2010 para producir mini tijeras de 5 a 7 m.
En la fase 3, fundada en 2015, se fabrican las tijeras de 8 a 16 m. En 2019 empieza la fase 4 con la inauguración de la fábrica de tijeras todo terreno de 12 a 32 m.
Y la última fase que fue el año pasado, en 2023, fue la inauguración de la fábrica de brazos.

SOMOS LA ÚNICA EMPRESA DEL MUNDO CAPAZ DE OFRECER TODOS LOS BRAZOS EN VERSIÓN ELÉCTRICA, HÍBRIDA O DIESEL. LO MISMO OCURRE CON LAS TIJERAS. TODAS NUESTRAS TIJERAS TODO TERRENO DE HASTA 32 M ESTÁN DISPONIBLES EN VERSIÓN DIESEL O ELÉCTRICA. ESTO ES ÚNICO.

Mov.- ¿Cuál es la gama completa de productos que ofrecen en el mercado europeo?
Ofrecemos la totalidad de la gama Dingli (o sea en altura de trabajo):
- Tijeras “slab”eléctricas de 6 a 32 m de 0.7 m a 1.4 m de ancho.
- Tijeras “oil free” (sin aceite) totalmente eléctricas de 5 a 16 m metros.
- Mástiles verticales de 6 hasta 11.2 m.
- Tijeras todo terreno 4X4 de 12 a 32 m, diesel o eléctricas.
- Brazos telescópicos y articulados de 11 a 44 m en versión diesel, híbrida o eléctrica.

Mov.- ¿Cómo se diferencian de verdad sus productos de los de la competencia?
Hay varios elementos de diferenciación:
- Ofrecemos una de las gamas de plataformas más amplias del sector. Estamos orgullosos de ser una línea completa, capaz de atender a prácticamente todas las aplicaciones de acceso autopropulsado requeridos por las empresas de alquiler.

TENEMOS UN ALMACÉN EN LOS PAÍSES BAJOS, QUE ES NUESTRA PRINCIPAL BASE Y CENTRO DE DISTRIBUCIÓN EN LA UE. ALLÍ TENEMOS LOGÍSTICA DE ENTRADA Y SALIDA DE MÁQUINAS NUEVAS Y PIEZAS, ASÍ COMO PDI Y UN TALLER PARA REPARACIONES IMPORTANTES. TAMBIÉN CONTAMOS CON LA AYUDA DE NUESTROS COLEGAS DEL REINO UNIDO PARA EL SUMINISTRO DE PIEZAS SIEMPRE QUE SEA NECESARIO.

- Nos centramos exclusivamente en plataformas. Cada día dedicamos exclusivamente el 100% de nuestros recursos a la elevación.
- Somos la única empresa del mundo capaz de ofrecer TODOS los brazos en versión eléctrica, híbrida o diesel. Lo mismo ocurre con las tijeras. TODAS nuestras tijeras todo terreno de hasta 32 m están disponibles en versión diesel o eléctrica. Esto es único.
- Ofrecemos una gama completa de tijeras exentas de aceite de 5 a 16 m de altura de trabajo. Esto también es único.

Mov.- ¿Tienen una buena relación calidad-precio sus máquinas? ¿Su diferenciación se basa principalmente en el precio o hay otros factores?
Somos competitivos, pero nuestra diferenciación no se basa en el precio. Desde el principio, Dingli ha construido fábricas de vanguardia que integran un nivel de automatización y robotización sin parangón. Esto nos permite no sólo ser productivos, sino también ofrecer una calidad de fabricación en línea con los más altos estándares de la industria.

Mov.- ¿Cómo abordan las preocupaciones sobre las acciones anti dumping que se están llevando a cabo?
La investigación sigue pendiente. Por lo tanto, no podemos comentar los detalles en este momento. Dingli colabora con los investigadores de la UE con un espíritu de plena cooperación y transparencia. Dingli es una empresa totalmente privada que cotiza en la bolsa de Shanghai.

Mov.- ¿Quiénes son sus distribuidores en Europa y en qué países operan?
Contamos con una red europea de distribuidores en varios países europeos. Y a su vez, nosotros tratamos directamente con las cuentas estratégicas de la UE.

Mov.- ¿Cuál es el plazo de entrega estándar para sus plataformas aéreas en Europa?
La mayoría de las máquinas pueden fabricarse en un plazo de 30 a 45 días.

Mov.- ¿Tienen un almacén en Europa para repuestos y servicio técnico?
Tenemos un almacén en los Países Bajos, que es nuestra principal base y centro de distribución en la UE. Allí tenemos logística de entrada y salida de máquinas nuevas y piezas, así como PDI y un taller para reparaciones importantes. También contamos con la ayuda de nuestros colegas del Reino Unido para el suministro de piezas siempre que sea necesario.

Mov.- ¿Cómo está estructurado su servicio técnico para garantizar un soporte eficiente?
Contamos con un equipo europeo de asistencia técnica que ofrece soporte a nuestros clientes. Ofrecemos formación completa en inglés, francés, holandés y alemán. También nos apoyamos en nuestra red de distribuidores. Muy pronto lanzaremos nuestro portal de piezas que permitirá a nuestros clientes de la UE comprar todas las piezas Dingli on line. Disponemos de 2 almacenes de piezas en Europa (Países Bajos y Reino Unido).

Mov.- ¿Cuál es el valor residual estimado de sus máquinas después de un periodo determinado?
Empezamos a tener máquinas que ya han alcanzado la fase de renovación y se están recomercializando. La calidad intrínseca de nuestras máquinas merece la pena y observamos niveles de valor residual equiparables a los de modelos similares estadounidenses o europeos.

Mov.- ¿Han realizado estudios para identificar qué modelos se adaptan mejor al mercado español y portugués?
Hasta ahora, la Península Ibérica ha estado

más orientada al diesel que el resto de Europa en lo que se refiere a modelos para terrenos accidentados. Obviamente, podemos ofrecer, como ya se ha mencionado, toda una gama de modelos adecuados. También hemos observado un gran interés por las tijeras eléctricas de 22 m para grandes aplicaciones industriales.

Mov.- ¿Cuáles son las novedades más recientes en términos de modelos de plataformas aéreas?
Los últimos modelos lanzados por Dingli son la BA11NE, brazo articulado eléctrico de 11 m, y la JCPT1208AC, tijera de 12 m y 0,8 m de anchura (el único modelo del mercado que se puede conducir a plena altura). Aunque es demasiado pronto para hacer anuncios oficiales, durante 2024 lanzaremos nuevos brazos articulados y nuevos modelos de tijeras RT.

Mov.- ¿Cuál es la dirección hacia la que se orienta la motorización de sus máquinas?
La electrificación de nuestra gama es, sin duda, una tendencia estratégica en profundidad que pretendemos continuar. Sin embargo, también creemos que nuestros clientes deben poder elegir, por lo que hemos decidido ofrecer tantas versiones híbridas como sea posible. Se trata de "extensores de autonomía" que permitirán a las empresas de alquiler ofrecer a sus clientes una solución práctica para aplicaciones en las que sólo la energía eléctrica puede representar un obstáculo.

OFRECEMOS UNA GAMA COMPLETA DE TIJERAS EXENTAS DE ACEITE DE 5 A 16 M DE ALTURA DE TRABAJO. ESTO TAMBIÉN ES ÚNICO.

Mov.- ¿Cuáles son los modelos de plataformas aéreas más vendidos en la actualidad?
Nuestros productos más vendidos son las tijeras eléctricas para terrenos accidentados, los brazos eléctricos y las tijeras.

Mov.- ¿Ofrecen opciones de financiación para la compra de sus equipos?
Colaboramos con empresas financieras paneuropeas que nos ayudan a encontrar soluciones adecuadas para nuestros clientes de alquiler, desde el simple arrendamiento financiero hasta productos más sofisticados destinados a facilitar las estrategias de gestión de flotas de nuestros clientes.

Mov.- ¿Qué medidas toman para garantizar la seguridad de sus plataformas aéreas?
Por supuesto, todos nuestros modelos cuentan con la certificación CE, tomando como guía la última versión de la norma EN 280. Aplicamos un control de calidad muy estricto antes de que nuestras máquinas salgan de fábrica con métodos de prueba de última generación. También incluimos barras antiaplastamiento en todos nuestros brazos y ofrecemos como opción varios sistemas ultrasónicos para evitar colisiones y/o lesiones del operario. También estamos muy próximos a integrar sistemas de seguridad desarrollados por nuestros clientes.

Mov.- ¿Han implementado alguna tecnología innovadora en sus productos recientes?

Ofrecemos toda una gama de máquinas exentas de aceite (tijeras y mástiles verticales). Nuestros últimos brazos lanzados (de 36 a 44 m) ofrecen un sistema de extensión de ejes in situ único en el mercado. Acabamos de lanzar el modelo JCPT1208AC que es el único modelo disponible que puede conducirse a plena altura. También lanzamos el año pasado nuevas tijeras RT de 15 y 18 m con ejes integrados. Esto permitió equiparlas con motores diésel Stage 5 de 19,6 kW sin regeneración.

Mov.- ¿Cómo manejan las actualizaciones de software en sus máquinas?
Suministramos a nuestros clientes el nuevo software y él puede descargarlo en la máquina mediante un cable interafce.

Mov.- ¿Cuál es la vida útil promedio de sus plataformas aéreas?
La calidad de fabricación inherente a nuestras máquinas permite a nuestros clientes utilizarlas todo el tiempo que deseen, por supuesto con un mantenimiento adecuado. Garantizamos el suministro de piezas durante 10 años como mínimo.

Mov.- ¿Cómo se aseguran de cumplir con las normativas y estándares europeos en materia de calidad y seguridad?
Tenemos una larga experiencia y presencia en el mercado de la UE. Llevamos 8 años colaborando con empresas de la UE (Magni y Teupen). Por lo tanto, nuestro departamento de ingeniería cuenta con todos los conocimientos y la experiencia necesarios para cumplir todas las normativas de la UE. También contamos con la certificación ISO de calidad y seguridad.

Mov.- ¿Ofrecen programas de formación para mecánicos? ¿Y para operadores de plataformas aéreas?
Podemos ofrecer formación técnica en 4 idiomas: inglés, holandés, alemán y francés.

Mov.- ¿Han experimentado problemas de suministro de materias primas o componentes recientemente?
En este momento no tenemos ningún problema específico en la cadena de suministro. Nuestro plazo de entrega estándar es de 30 a 45 días.

Mov.- ¿Cuál es su enfoque en términos de sostenibilidad y responsabilidad social corporativa?

La comunidad internacional concede cada vez más importancia a la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero. En este contexto, Dingli organizó en junio de 2022 una reunión estratégica de medio y alto nivel bajo el lema "Abordar el cambio climático y reducir la contaminación y las emisiones de carbono". Asistieron a la reunión el Director General, el Director General Adjunto, el Director Financiero, el Secretario del Consejo de Administración y los líderes de los departamentos pertinentes. En la reunión se hizo hincapié en tres principios de la labor de reducción de la emisión de gases de efecto invernadero de Dingli: sustitución de energía limpia, recuperación de recursos útiles y reducción de la emisión de residuos peligrosos.

Hemos mejorado eficazmente la tasa de utilización de la energía mediante auditorías energéticas, auditorías internas, desarrollo de tecnologías de ahorro energético y transformación conforme al Sistema de Gestión de Protección Medioambiental.

Mov.- ¿Tienen algún plan para expandir su presencia en el mercado europeo?
Tenemos Dingli UK y Dingli Europe en los Países Bajos. De hecho, nuestro objetivo es crecer y abrir nuevas filiales en Europa en países seleccionados.

Mov.- ¿Cómo gestionan la logística para la entrega de sus productos en Europa?
Esto se hace de forma centralizada desde nuestro almacén en los Países Bajos.

Mov.- ¿Han enfrentado desafíos regulatorios en el mercado europeo?
No, nuestra larga experiencia en la UE y nuestras asociaciones con la UE nos han permitido evitar cualquier deficiencia o mala sorpresa.

Mov.- ¿Qué medidas toman para garantizar la disponibilidad de repuestos a largo plazo?
Esto se consigue gracias a nuestros equipos de compras, que seleccionan proveedores con un historial probado y cobertura mundial. El suministro de piezas es parte integrante de nuestras obligaciones en la cadena de suministro.

Mov.- ¿Cuál es la política de garantía que ofrecen para sus plataformas aéreas?
1 año de serie, y se pueden ofrecer paquetes opcionales en función de los requisitos del cliente.

Mov.- ¿Han llevado a cabo alguna iniciativa de investigación y desarrollo recientemente?¿Cómo se adaptan a las demandas específicas de los clientes en diferentes países europeos?
Existen especificaciones regionales relacionadas sobre todo con el clima y las temperaturas extremas (altas o bajas). En el norte

SOMOS COMPETITIVOS, PERO NUESTRA DIFERENCIACIÓN NO SE BASA EN EL PRECIO. DESDE EL PRINCIPIO, DINGLI HA CONSTRUIDO FÁBRICAS DE VANGUARDIA QUE INTEGRAN UN NIVEL DE AUTOMATIZACIÓN Y ROBOTIZACIÓN SIN PARANGÓN. ESTO NOS PERMITE NO SÓLO SER PRODUCTIVOS, SINO TAMBIÉN OFRECER UNA CALIDAD DE FABRICACIÓN EN LÍNEA CON LOS MÁS ALTOS ESTÁNDARES DE LA INDUSTRIA.

de Europa también se observa una mayor dependencia de las máquinas totalmente eléctricas de hasta 44 m de altura de trabajo y de las especificaciones para terrenos difíciles que en el sur de Europa. No obstante, estamos seguros de que el tren de la electrificación cobrará impulso en toda Europa en los próximos años.

Mov.- ¿Cuál es su estrategia para mantenerse al tanto de las tendencias del mercado en la industria de plataformas aéreas?
Escuchar a nuestros clientes es el primer elemento de nuestro proceso de desarrollo de nuevos productos. A medida que el sector de la elevación se va generalizando, nos gusta segmentar nuestra gama para todas las diversas aplicaciones que necesitan los clientes finales. Por ejemplo, hemos desarrollado una amplia gama de tijeras eléctricas estrechas de hasta 32 m para aplicaciones de almacenaje. Del mismo modo, la demanda de tijeras eléctricas y mástiles verticales se debe, entre otras cosas, al crecimiento de los centros de datos en todo el mundo.

Mov.- ¿Cómo manejan la formación y capacitación de los distribuidores en Europa?
Pueden recibir formación comercial y técnica de nuestro personal de la UE. También nos gusta que vengan a China para recibir formación adicional en profundidad.

Mov.- ¿Cómo gestionan la calidad de sus productos durante el proceso de fabricación? ¿Han implementado alguna tecnología de IoT (Internet de las cosas) en sus plataformas aéreas?
Ofrecemos lo que nuestros clientes nos piden que montemos.

MUY PRONTO LANZAREMOS NUESTRO PORTAL DE PIEZAS QUE PERMITIRÁ A NUESTROS CLIENTES DE LA UE COMPRAR TODAS LAS PIEZAS DINGLI ON LINE

Mov.- ¿Cuál es su visión a largo plazo para su presencia en el mercado europeo de plataformas aéreas?
Estamos comprometidos con el mercado de la UE y deseamos desarrollar una red de concesionarios y almacenes de empresa que nos sitúe como uno de los principales proveedores de las empresas de alquiler de la UE. Disponemos de una gama de máquinas, una organización industrial y recursos financieros que nos permiten lograrlo rápidamente.

APLICAMOS UN CONTROL DE CALIDAD MUY ESTRICTO ANTES DE QUE NUESTRAS MÁQUINAS SALGAN DE FÁBRICA CON MÉTODOS DE PRUEBA DE ÚLTIMA GENERACIÓN. TAMBIÉN INCLUIMOS BARRAS ANTIAPLASTAMIENTO EN TODOS NUESTROS BRAZOS Y OFRECEMOS COMO OPCIÓN VARIOS SISTEMAS ULTRASÓNICOS PARA EVITAR COLISIONES Y/O LESIONES DEL OPERARIO. TAMBIÉN ESTAMOS MUY PRÓXIMOS A INTEGRAR SISTEMAS DE SEGURIDAD DESARROLLADOS POR NUESTROS CLIENTES.

El sistema TraX de nueva generación de Genie reduce los costes de mantenimiento

La nueva generación del sistema TraX™ de Genie ha sido rediseñada para simplificar el mantenimiento, ofreciendo el mismo rendimiento «sin concesiones» que los clientes están acostumbrados a tener del sistema de orugas de cuatro puntos líder del mercado.

Genie® TraX se encuentra disponible como opción instalada de fábrica en cuatro populares plataformas elevadoras: dos con capacidad de carga estándar (Z®-62/40 y S®-80 J) y dos con capacidad de carga Xtra Capacity™ (S-45 XC™ y S-65 XC). Este nuevo sistema de Genie es el único sistema de orugas del sector que puede instalarse en máquinas de gran capacidad. Al permitir que las máquinas XC mantengan su doble capacidad, la nueva Genie TraX aumenta la flexibilidad de las plataformas, ya que pueden utilizarse en lugares que requieran tanto una capacidad de carga adicional como trabajar sobre superficies delicadas.

Cuatro orugas independientes aseguran un desplazamiento suave en terrenos accidentados. Los ejes oscilantes y la capacidad de bascular 22° hacia arriba y hacia abajo permiten a las orugas agarrarse y superar obstáculos en las condiciones de trabajo más extremas. El sistema TraX rediseñado se presenta en dos tamaños: un bastidor pequeño (para las máquinas S-45 XC) y un bastidor grande (para las plataformas S-65 XC, Z-62/40 y S-80 J).

Se optimizan las inspecciones, ya que presentan un 50% menos de piezas que requieren mantenimiento, en comparación con otros sistemas de orugas del mercado. Aparte de las orugas de goma y los bastidores, todas las piezas son comunes entre los sistemas TraX pequeños y grandes, lo que reduce los requisitos de inventario de piezas para las empresas de alquiler.

Además, las orugas pueden cambiarse por neumáticos (el tiempo de cambio varía según el modelo), lo que proporciona una mayor flexibilidad en cuanto a las opciones de reventa. Adicionalmente, Genie ofrecerá kits de actualización postventa para convertir los modelos de 2024 y siguientes de las plataformas elevadoras S-65 XC y Z-62/40 de ruedas a TraX (se aplican algunas restricciones). Estos kits se lanzarán en una fecha futura.

«Clientes de los sectores de las telecomunicaciones, petróleo y gas, canteras, cuidado de árboles y construcción llevan más de 15 años utilizando plataformas equipadas con TraX en todas las estaciones del año y tipo de terrenos, desde pendientes rocosas hasta fosos de arena y grava, en nieve y hielo», afirmó Sean Larin, Director Global de Producto, Plataformas de Brazo. «Las plataformas elevadoras rediseñadas y equipadas con TraX han sido sometidas a rigurosas pruebas en estos entornos

y han superado el alto estándar de Genie en cuanto a durabilidad y fiabilidad», continuó.

Los sistemas Genie TraX presentan de media un 72% menos de presión de contacto sobre el suelo en comparación con las opciones de neumáticos estándar. Esto se debe a su distribución más amplia del peso, lo que brinda más opciones para utilizar las plataformas elevadoras TraX en suelos delicados, de reducida capacidad portante o en terrenos embarrados sin necesidad de colocar esteras o enrejados para soportar el peso de la máquina.

DISPONIBILIDAD

La nueva generación del sistema Genie TraX estará disponible globalmente en el primer trimestre de 2024.

MODELOS DE PLATAFORMAS ELEVADORAS GENIE TRAX

Modelo	Altura de costa máx.	Altura de trabajo máx.	Capacidad	Peso	Presión de contacto oruga
S-45 TraX	13,61 m	15,61 m	Sin restricciones: 300 kg Restringida: 454 kg	8623 kg	172,4 kPa
Z-62/40 TraX	18,92 m	20,92 m	227 kg	12 217 kg	86 kPa
S-65 TraX	19,86 m	21,86 m	Sin restricciones: 300 kg Restringida: 454 kg	13 098 kg	103 kPa
S-80 J TraX	24,56 m	26,56 m	300 kg	13 421 kg	227,5 kPa

Pinche para ver el video

IPAF Elevando y PDS de IPAF en Sevilla se celebra con gran éxito

Los días 15 y 16 de febrero se ha celebrado IPAF ELEVANDO y el PDS de IPAF en Sevilla, con la asistencia de más de 125 personas. IPAF Elevando comenzó por la tarde y al día siguiente se celebró el PDS para instructores. Como tema central, "Como trabajar para aumentar la seguridad y profesionalidad en el sector y la formación de calidad". Es la tercera edición de IPAF ELEVANDO en España.

Para demostrar el compromiso de IPAF con España, Peter Douglas, CEO de IPAF, estuvo presente en el evento dando todo su apoyo e interactuando con los miembros de IPAF.

Ha sido el primer evento de Jose María Sevilla como Director y Alberto Miñarro como Vice-Director.

Como novedad, se han entregado los I Premios IPAF España.

Los premios a los que han realizados más carnets PAL fueron para:

PREMIO ORO

PLATAFORMAS DARYAT. Recogió el premio José Ramón Etxebarría, entregó el Premio Peter Douglas, CEO de IPAF.

José Ramón Etxebarria y Peter Douglas

PREMIO PLATA

LOXAMHUNE. Recogió el premio Inma Fabregat y entrega el premio Brian Parker.

LoxamHune: Inma Fabregat y Brian Parker

PREMIO BRONCE

HOMS RENTAL. Recogió el premio José Carlos Blanquez, entrega el premio Romina Vanzi.

Homs Rental: José Carlos Blanquez y Romina Vanzi

Un premio especial al **primer Centro de Formación de IPAF en España**, que fue para **AP Aerial** y recogió el premio Florencio Alonso, su director. Entrega el premio Romina Vanzi.

AP Aerial: Florencio Alonso y Romina Vanzi

Se han entregado dos placas de Jubilación:

A **Antonio Casado de ANAPAT**. Entrega el premio Romina Vanzi.

ANAPAT: Antonio Casado y Romina Vanzi

A **Javier Ojeado de Duro Felguera**, entrega el premio Romina Vanzi y Ainara Greño.

Duro Felguera: Javier Ojeado, Romina Vanzi y Ainara Greño

Romina Vanzi, junto con Ainara Greño, responsable de IPAF en España, presentaron el acto y la evolución de IPAF en España.

Cada vez es mayor el compromiso de las empresas españolas con IPAF, como ha quedado patente en el evento.

La Alianza ELEVA, del que IPAF es colaborador, estuvo representada por ANAPAT, con Alfonso de la Lama y ANAGRUAL, con David Ruiz.

Como Sponsors oro plus Sinoboom, Sponsor Oro: LGMG, Baterías Discover y Haulotte.

Como sponsor plata: Elevah, Anzeve, JLG/Power Towers, Socage, RB Componentes, Plataformas Moyma y de apoyo la revista Movicarga, LoxamHune con el simulador y la Junta de Andalucía.

MESA REDONDA

Desafíos en Formación de Calidad en las Empresas moderada por Macarena García (directora Movicarga).

La mesa estuvo compuesta por Fernando Parrondo, director de RRHH de LoxamHune; Javier Ojeado de Duro Felguera Operaciones y Montajes; Mabel García y Jorge Carbajal de la Junta de Andalucía, y con la intervención de los centros de formación de Andalucía: Arturo Guillén, Plataformas Lozano, Remigio Moreno Europlataformas y Toni García, Alpesur. En la mesa redonda quedó claro que no cualquier formación vale, que si se quiere una buena formación a los trabajadores, la empresa tiene que invertir en ello de manera seria y que la Junta de Andalucía está trabajando con IPAF para promover la seguridad y formación en alturas.

El cierre de Conferencias de IPAF ELEVANDO estuvo a cargo de Ainara Greño.

Ainara Greño

PDS DE IPAF

El PDS de IPAF el segundo día es obligatorio para los instructores IPAF para seguir trabajando en su formación. Se presentó el nuevo consejo de IPAF en España y habló José María Sevilla, nuevo director de IPAF para España.

Durante el día se explicaron todas las novedades que ha incluido IPAF en su formación en este último año, digitalización, revisiones, avances formativos, y talleres prácticos como el de comprobaciones pre uso, taller de carga/ descarga y amarre.

Ana Oñate, coordinadora de proyectos IPAF, habló sobre la digitalización IPAF 2024.
Juan Soria, auditor IPAF, habló sobre la calidad que distingue a IPAF.

Hubo ponencias en la mañana sobre la inspección de PEMP, a cargo de Salvador Artés de Plataformas Lozano; Coste Total de Propiedad e Impacto Energético de las baterías en una PEMP, por parte de Stefano Giuliani - Director Técnico y Amarre correcto de Cargas, por Andoni Gortázar - Director Comercial - ISEC.

Durante el evento se expusieron 4 máquinas, dos de Sinoboom; una de LGMG y una de Haulotte, así como el dispositivo Gravity Joe.

PETER DOUGLAS - CEO & DIRECTOR IPAF

PROYECTOS & ACONTECIMIENTOS

En todo el mundo, más de 200 000 personas han recibido formación en cursos IPAF por primera vez en un año natural, en concreto 215,566 carnets PAL.

La afiliación a IPAF alcanzó un nuevo máximo en 2023, con 58 afiliados más hasta final de año. Ya son 1697 miembros.

Sr. Peter Douglas

Sr. Brian Parker

Existen 641 Centros de formación en todo el mundo, con 58 nuevos centros de formación en el año 2023.

Tras su lanzamiento a mediados de 2021, la aplicación ePAL ya se ha descargado 505,921 veces.

En el año 2023, sus pósters Andy Access y nuestras sus charlas Toolbox se descargaron un total de 28,128 veces.

En 2023 celebraron muchos eventos presenciales: la cumbre de IPAF llegó a Alemania por primera vez, con entradas agotadas en Berlín, y fue una de las cumbres de mayor éxito que hemos celebrado.

478 Delegados
148 Empresas
28 Países
150 Candidaturas

IPAF ha crecido en todas las regiones y tiene cada vez más peso frente a la administración y actores de la industria.

El Sr. Douglas explicó que España cuenta con 59 miembros, y su primer miembro fue GAM en 1998. El primer carné PAL expedido en España fue en 2001 y dijo orgullosos que 2561 personas han sido formadas en 2023, lo que supone un 25% de crecimiento. Ha habido 20 nuevos instructores formados en 2023.

Hay 33 Centros de formación en España.

Por último, el CEO de IPAF explicó que para el 2024 tienen varios proyectos en marcha:

Curso de formación para nuevos operadores

Digitalización de todo
- Centro de mensajería, preinscripción de candidatos en los cursos
- Pruebas prácticas y teóricas, curso digital y registros de candidatos

Mejora del servicio de atención al cliente a los afiliados
- Nuevo sistema CRM
- Horario de asistencia ampliado

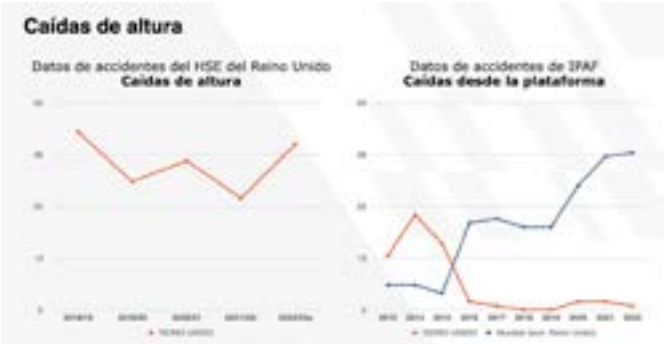
Desarrollo de la aplicación ePAL
- Control de acceso mediante la aplicación ePAL

BRIAN PARKER - JEFE DE SEGURIDAD Y TÉCNICAS DE IPAF

PORTAL DE ACCIDENTES & REPORTE GLOBAL: UTILIZAR LOS DATOS PARA UNA INDUSTRIA MÁS SEGURA

Al igual que cuando se hizo obligatorio utilizar el cinturón de seguridad en los coches bajó la mortalidad, en las plataformas, utilizar el arnés salva vidas, evita que mucha gente se mate.

El Sr. Parker dio unos datos sobre las caídas en altura en el Reino Unido y en el resto del mundo, como muestra la imagen más abajo.



IPAF hace mucho hincapié en sus recomendaciones para arneses en PEMP de brazo. Las máquinas actualmente cuentan con puntos de anclaje bien visibles e incluso con puntos de anclaje inteligente que evita el funcionamiento si el arnés no está anclado (FASTN de Haulotte).

El Sr. Parker ofreció algunos datos de accidentes y del portal de accidentes de IPAF, que trabaja para estudiar los accidentes que ocurren y así intentar evitarlos.

Los datos muestran 955 accidentes desde 40 países, con 1078 personas implicadas y 107 víctimas mortales, lo que supone un 6,1% menos que el año pasado.

De las causas de los accidentes mortales en 2023, la mayoría son caídas desde la cesta:

26 Caídas desde la plataforma
20 Electrocuciones
19 Vuelcos
12 Atrapamiento
7 Atropello por vehículo o máquina

Refiriéndose a la siniestralidad en España, está claro que falta implicación por parte de los afiliados de informar de los accidentes, por lo que el Sr. Brian alentó a los asistentes a utilizar el portal de accidentes, para que entre todos, trabajemos para mejorar la industria de la elevación.

De 56 informes, hubo 61 personas implicadas y 15 visitas mortales.

Las causas en España han sido:

4 Fallo mecánico
3 Caídas desde la plataforma
3 Atrapamiento
3 Vuelcos / Atropello por caída de objeto
1 Caída desde altura (no plataforma)
1 Electrocución

El reporte de accidentes ES ANÓNIMO y se puede hacer a través de esta web: www.ipafaccidentreporting.org

"Cuantos más datos recopilemos podemos mejorar colectivamente la seguridad en el sector de las plataformas aéreas", explicó.

Uno de los objetivos de la ponencia fue explicarles cómo convertir los datos en acción para el usuario de cara a ser más seguros.

Dentro de las campañas mundiales de seguridad, IPAF lanzó la campaña de seguridad 2023 - Alta tensión en Conexpo 2023.

El documento 'Safe use of MEWPs in the Vicinity of Power Lines' (ALTA TENSIÓN) está disponible en diez idiomas.

Los afiliados cuentan con nuevos recursos en la página de IPAF ***www.ipaf.org/safe*** con videos, posters gratuitos, imágenes, etc., además de charlas sobre cajas de herramientas en www.ipaf.org/toolboxtalks

IPAF publica un informe mundial sobre seguridad, se trata de un análisis de las principales causas de lesiones graves y accidentes mortales ocurridos durante el uso de PEMPs para trabajos temporales en altura.

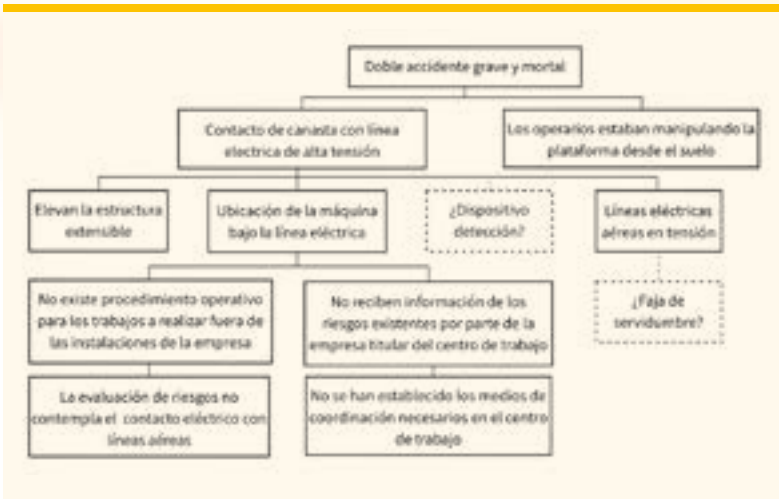
El informe subraya la necesidad de recopilar más datos sobre los cuasi accidentes del sector a escala mundial para ayudar a evitar los tipos más comunes de accidentes graves en el futuro. Para concluir, el Sr. Parker recordó que IPAF trabaja duramente para identificar las principales causas de accidentes con plataformas aéreas en todo el mundo. Los datos de accidentes son confidenciales y anónimos, pero los fabricantes de equipos originales utilizan las tendencias para estudiar el diseño.

IPAF consulta a los fabricantes de equipos originales y presionar a los gobiernos para que establezcan normas industriales sobre el diseño y el funcionamiento seguro de las PEMPs, y están constantemente actualizando los cursos de formación, orientación e información sobre plataformas aéreas IPAF.

LUIS PIÑERO - JEFE DPTO. PLANIFICACIÓN, CONSEJERÍA EMPLEO DE LA JUNTA DE ANDALUCÍA

SINIESTRALIDAD - SE PODÍA HABER EVITADO

El Sr. Piñero mostró varias imágenes de accidentes con plataformas y explicó lo que ocurrió en cada caso, y como se podía haber evitado. Trabajan para crear una cultura preventiva. Muchas veces la falta de formación es la causa de los accidentes. Y los accidentes podrían evitarse, ya que el factor humano tiene mucho peso en los accidentes. Ellos intentar indagar por qué pasó.



Luis Piñero Piolestán, coordinador del programa de investigación de accidentes laborales de la Dirección General de Trabajo y Bienestar Laboral, cuenta con un canal de YouTube donde describe casos reales ocurridos en Andalucía (España) con el objetivo de mostrar sus causas y las medidas preventivas que pudieron haberlos evitado. Todos los sucesos que ahí se publican pertenecen a la base de datos de accidentes de trabajo investigados por la Junta de Andalucía.

En uno de los casos que explicó, un accidente por electrocución, explicó las causas y la manera de haberlo evitado.

Su web es ***www.youtube.com/@pudohaberseevitado***

JOSÉ RAMÓN ETXEBARRIA - DIRECTOR GRUPO FORMACIÓN IPAF ESPAÑA

HIGH VOLTAGE! ALTO VOLTAJE!

RIESGO ELÉCTRICO

Como explicó el Sr. Etxebarria, trabajar cerca de líneas eléctricas con tensión puede exponer a los operadores a riesgos de contacto directo o arco eléctrico, que pueden causar descargas eléctricas, lesiones o incluso la muerte.

José Ramón Etxebarria

Por ello, debemos aplicar una serie de medidas preventivas (planificación de la tarea, evaluación del entorno, formación del operador, distancia de seguridad, etc.).

Los accidentes por electrocución se producen por una falta de planificación y supervisión, que incluye:
- Selección incorrecta de PEMP (no aislada).
- Operadores sin formación/autorización para trabajar con tensión o en proximidad.
- Falta de familiarización del equipo de trabajo.
- No identificar la presencia de líneas eléctricas en la zona de trabajo, o zonas adyacentes.

Explicó a su vez la normativa LPRL 31/1995:
- Art.14. Derecho a la protección frente a los riesgos laborales:
1. Los trabajadores tienen derecho a una protección eficaz en materia de seguridad y salud en el trabajo.
2. El empresario deberá garantizar la seguridad y salud de los trabajadores a su servicio en todos los aspectos relacionados con el trabajo.

- Art.15. Principios de la acción preventiva:
2. El empresario tomará en consideración las capacidades profesionales de los trabajadores en materia de seguridad y salud en el momento de encomendarles una tarea.

- Art.17. Equipos de trabajo y medidas de protección:
1. El empresario adoptará las medidas necesarias con el fin de que los equipos de trabajo sean adecuados para el trabajo que deba realizarse y convenientemente adaptados a tal efecto, de forma que garanticen la seguridad y salud de los trabajadores al utilizarlas.

RD 1215/1997:
Artículo 3. Obligaciones generales del empresario:
1. El empresario adoptará las medidas necesarias para que los equipos de trabajo que se pongan a disposición de los trabajadores sean adecuados al trabajo que deba realizarse y convenientemente adaptados al mismo, de forma que garanticen la seguridad y la salud de los trabajadores al utilizar dichos equipos de trabajo.

2. Para la elección de los equipos de trabajo el empresario deberá tener en cuenta los siguientes factores:

b) Los riesgos existentes para la seguridad y salud de los trabajadores en el lugar de trabajo y, en particular, en los puestos de trabajo, así como los riesgos que puedan derivarse de la presencia o utilización de dichos equipos o agravarse por ellos.

ANEXO I. Disposiciones mínimas aplicables a los equipos de trabajo:
1.16. Todo equipo de trabajo deberá ser adecuado para proteger a los trabajadores expuestos contra el riesgo de contacto directo o indirecto con la electricidad.

UNE EN 280:
Objeto y campo de aplicación.
6. Información para la utilización.
6.1 Manual de instrucciones:
6.1.1.2 Instrucciones de utilización, que deben dar detalles para una utilización segura, por ejemplo:
g) mantenerse alejados de los conductores eléctricos bajo tensión.
Explico la distancia de seguridad a la línea, 15 m con el brazo extendido a la línea.

CAMPAÑA DE SEGURIDAD "ALTO VOLTAJE"

La campaña de seguridad "ALTO VOLTAJE" de IPAF de 2023 identifica los peligros y riesgos asociados con el trabajo cerca de líneas eléctricas y explica cómo trabajar con seguridad para evitar los riesgos. Desde el año 2015, los incidentes con PEMP y relacionados con electrocuciones y descargas eléctricas asociadas a líneas eléctricas han aumentado notablemente.

IPAF cuenta con un manual de uso seguro de las PEMP/PTAs cerca de líneas eléctricas.
El objetivo del Manual es:

- Proporcionar información sobre cómo planificar y gestionar el uso de una PEMP cerca de líneas eléctricas.
- Proporcionar información sobre las causas principales de electrocución con líneas eléctricas.
- Aumentar la conciencia sobre los riesgos y peligros relacionados con el trabajo cerca de líneas eléctricas.
- Informar sobre los sectores donde se producen electrocuciones/descargas eléctricas.
- Identificar las medidas de control y el sistema de trabajo seguro, para implementarlo y reducir el número de incidentes/accidentes.
- Proporcionar orientación para evitar que ocurran incidentes/accidentes.

Arco eléctrico
Es una descarga eléctrica de alta tensión que atraviesa el aire entre un conductor eléctrico y un objeto conectado a tierra. La distancia a la que se origina el arco eléctrico depende de la tensión de la línea y de las condiciones atmosféricas (a mayor tensión, mayor es la distancia a la que se puede producir una descarga). Una descarga eléctrica puede provocar lesiones como quemaduras graves, quemaduras e incluso la muerte.

¿Qué hacer para evitar un accidente eléctrico?
La mayoría de los accidentes eléctricos se deben a una inadecuada o deficiente planificación. Trabajar en proximidad o con una línea eléctrica con tensión debe realizarse por operadores cualificados y autorizados. Tenemos que identificar los peligros potenciales, para poder aplicar las medidas preventivas y tratar de controlar o eliminar el riesgo (ubicación de la línea eléctrica, altura, visibilidad, etc.). En caso de contacto con una línea eléctrica debemos:

Aspectos a considerar
- Potencial de contacto: Si una PEMP entra en contacto con una línea eléctrica, partes de ella pueden quedar bajo tensión, y es erróneo suponer que los neumáticos van a aislar la PEMP. De modo que

Romina Vanzi

si una persona del suelo toca la PEMP puede sufrir una descarga eléctrica que le puede provocar lesiones graves o incluso la muerte.

- Potencial de paso: Cuando una PEMP entra en contacto con una línea eléctrica, queda bajo tensión, así como la zona y el suelo alrededor de la PEMP (se reducirá cuanto más se aleje de la PEMP) y se denomina potencial de paso. Si esto ocurre bajo ninguna circunstancia se debe tocar ninguna parte de la PEMP, y si hay personal de suelo cerca de ella debe alejarse despacio y arrastrando los pies, no se deben levantar los pies al caminar, puesto que la diferencia de tensión, puede atravesar el cuerpo y provocar lesiones graves e incluso la muerte.

PEMP AISLADAS (IADs): Si se trabaja cerca de líneas eléctricas, se debe considerar el uso de PEMP aisladas (IADs) porque ofrecen más protección y minimizan el riesgo de electrocución del operador en caso de contacto directo o arco eléctrico.

Las PEMP aisladas que trabaja en zonas de alta tensión debe estar equipadas con piezas aislantes en el brazo, así como tener una plataforma de trabajo aislada (cesta) y estar equipada con un revestimiento que ofrece protección adicional:
- Sección A: Es el aislamiento superior del brazo que protege a los ocupantes de la plataforma de trabajo (cesta).
- Sección B: Es la sección aislada en la parte inferior del brazo que proporciona protección al chasis.

Los accidentes por electrocución son muchísimos. En 2023:

5.901 accidentes laborales en Lleida
18 siniestros al día
5.841 leves
47 graves
13 muertos

Los accidentes se pueden evitar y es fundamental la formación.

ROMINA VANZI - DIRECTORA DE DESARROLLO REGIONAL DE /PAF

IPAF RENTAL STANDARD: BUENAS PRÁCTICAS PARA EL ALQUILER DE PEMPS

La Sra. Vanzi presentó el Manual que sirve a los alquiladores de plataformas de cómo hacer su negocio más efectivo. Escrito por Martin Wright, gestor del programa IPAF Rental *. Este Manual se llama "Norma de alquiler de IPAF". 70 páginas de información efectiva. Está disponible en la página web de IPAF.

Un Manual que incluye desde administración de alquileres, asignación de máquinas, mantenimiento planificado, inspecciones reparaciones, averías, aspectos financieros que se deben tener en cuenta como consejos a la hora de comprar o vender maquinas, presupuestos, facturación, gestión de software, consejos sobre recursos humanos y formación e incluso sobre promoción de la empresa.

Es decir, un manual de como montar una empresa de alquiler de calidad.

Este Manual está on line y la gente lo puede descargar en la web de IPAF. Merece la pena leerlo porque siempre pueden surgir ideas de mejora de la empresa.

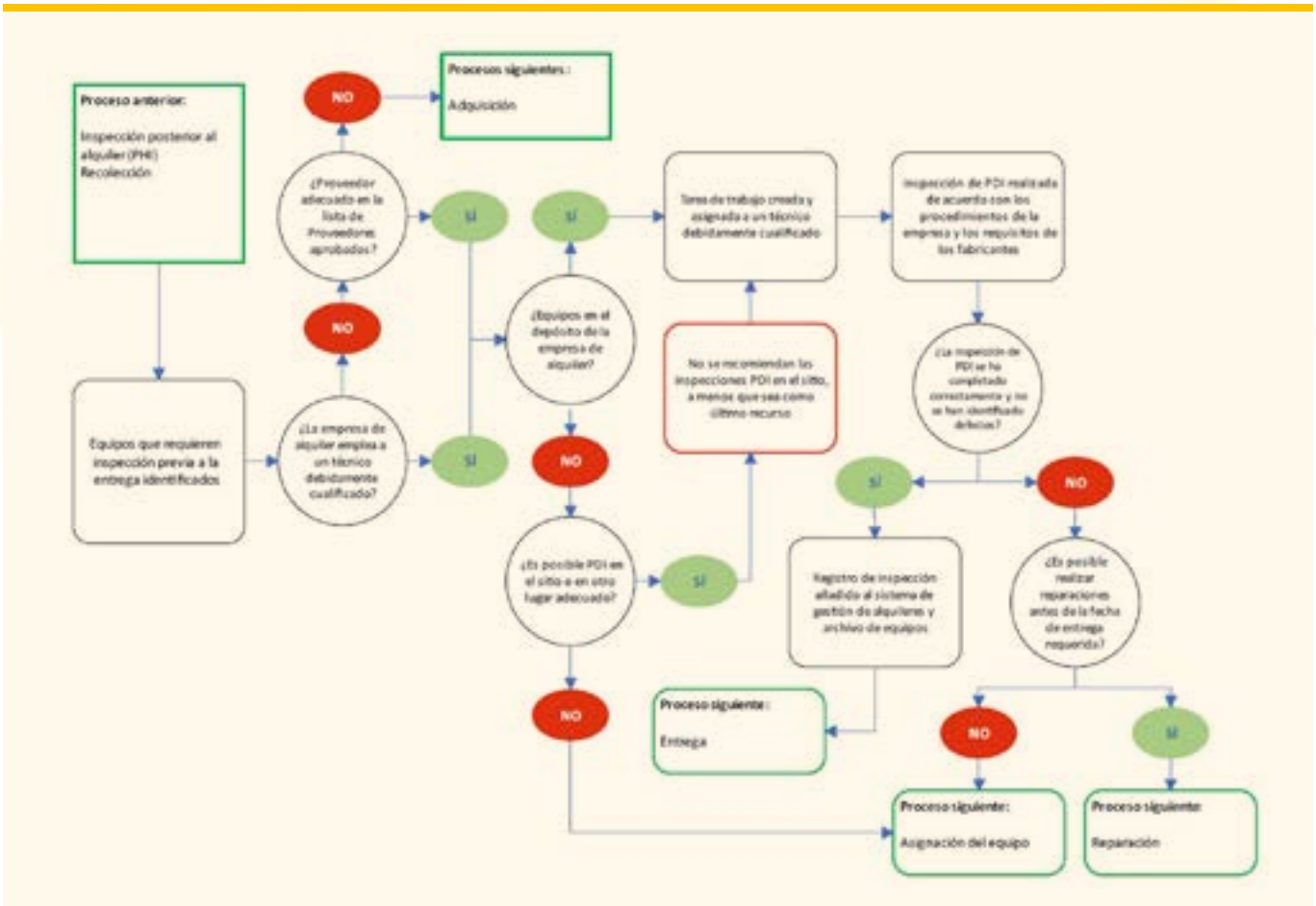
Este manual ha sido escrito por expertos del sector; personas que realmente entienden el sector de las plataformas aéreas.

Es un manual de ayuda a las empresas, con una disposición lógica siguiendo el ciclo de alquiler, introducciones a cada proceso, y diagramas de flujo de procesos que muestren el proceso anterior y el siguiente para todos los resultados.

La Norma de Alquiler de IPAF se divide en tres secciones:
1. Proceso de gestión de activos
2. Proceso de contratación
3. Excepciones

Aquí vemos el proceso de inspección previa a la entrega.

Sigue el proceso y responde a las preguntas.



La ruta y el siguiente paso dependerán de sus respuestas.

Existe un flujo de procesos similar para cada paso del proceso de alquiler.

¿Qué más está haciendo IPAF para apoyar a los alquiladores? La certificación IPAF RENTAL +, la certificación de alquiler en la que puede confiar.

Prueba de que una empresa de alquiler ha sido auditada de forma independiente según la norma de alquiler de IPAF.

Cumple rigurosas normas de salud y seguridad, calidad y medio ambiente.

Es un mecanismo de mejora continua de la empresa.

Prueba certificada de que los empleados de la empresa de alquiler están formados al nivel requerido.

Ofrece garantías a los clientes en todas las fases del proceso de alquiler.

La garantía del sector de las plataformas aéreas de una empresa de alquiler de alta calidad.

Las ventajas de estar certificado conforme a esta certificación son varias:

- **Mejora de la calidad:** La adhesión a una norma reconocida puede ayudar a las organizaciones a mejorar sus procesos y servicios, lo que se traduce en una mayor satisfacción del cliente y un mejor rendimiento empresarial.

- **Mayor credibilidad:** La certificación de una norma reconocida demuestra a clientes, proveedores y organismos reguladores que una organización está comprometida con el cumplimiento de normas estrictas y buenas prácticas reconocidas en el sector.

- **Ventaja competitiva:** Las organizaciones certificadas conforme a una norma reconocida pueden diferenciarse de sus competidores, lo que puede ayudarles a atraer nuevos negocios y conservar a los clientes existentes.

- **Mayor eficacia:** Los procesos y sistemas necesarios para conseguir y mantener la certificación conforme a una norma reconocida pueden ayudar a las organizaciones a racionalizar sus operaciones, reduciendo costes y aumentando la eficiencia.

- **Cumplimiento de la normativa:** El cumplimiento de normas reconocidas puede ayudar a las organizaciones a cumplir las leyes, reglamentos y normas del sector pertinentes, reduciendo el riesgo de sanciones legales y económicas.

- **Acceso a nuevos mercados:** Algunos contratistas y otros socios de alquiler pueden exigir la certificación según una norma reconocida como requisito previo para hacer negocios, por lo que la certificación puede ayudar a las organizaciones a expandirse a nuevos mercados.

Las empresas de alquiler deberían adherirse a la Normativa de Alquiler IPAF y considerar el cumplimiento del esquema de certificación IPAF Rental+, la garantía del sector de las plataformas aéreas de una empresa de alquiler/alquiler de alta calidad.

Los contratistas deberían esperar que sus proveedores de plataformas aéreas se adhieran a la norma. Esto ayuda a normalizar el suministro de equipos y a reducir la exposición al riesgo.

JESÚS DE LARA - SECRETARIO GENERAL AFUPRO

AFUPRO es la Asociación Europea de futuros profesionales y Jesús de Lara es Profesor de Transporte y Mantenimiento de Vehículos en IES HUMANEJOS, en Parla, Madrid, el cual es uno de los Institutos de Formación Profesional que imparte cursos de maquinaria.

Jesús de Lara

El gran proyecto que supone AFUPRO es la formación de futuros profesionales.
Sus objetivos son:
- Dar visibilidad a la F.P. en la sociedad y a las empresas
- Difundir la tecnología
- Oportunidad a los futuros técnicos
- Crear sinergias empresas e institutos

Los proyectos en los que están trabajando son:
- Curso de Primeros Auxilios y P.R.L.
- Formación técnica profesorado
- Competiciones entre Centros
- Curso de manejo de carretillas y equipos
- Bolsa de trabajo

Los valores y compromisos de AFUPRO son:
- Colaboración: Creenen la fuerza de la colaboración entre centros y empresas y el intercambio de conocimientos.
- Innovación: Buscan impulsar sinergias con empresas y centros potenciando el cambio positivo mediante la innovación y la adaptación constante.
- Formación: Técnica aplicada al sector
- Desarrollo de doble grado

Las alianzas que han cerrado incluyen:
- Curso de manejo de equipos
- Formación técnica profesorado
- Prácticas Erasmus
- Acreditar a operarios sin titulación

Tienen una gran actividad en el sector, ya han celebrados dos Jornadas de encuentro entre las empresas y el instituto. A su vez organizan proyectos y eventos para promover las competencias y habilidades del alumnado de F.P. Organizaron junto a ELEVA y Smopyc el Primer concurso de futuros profesionales del sector que se celebró durante la feria de Smopyc. El Sr. de Lara explicó las etapas educativas de los chavales hasta que llegan al mercado de trabajo y la necesidad de que tanto jóvenes como gente desempleada o cualquiera que quiera hacer los cursos apueste por la formación profesional, debido a la falta de gente que apuesta por este camino.

Explicó el nuevo modelo de formación profesional, Ley orgánica 2022.

Cada vez son más los centros de formación profesional que imparten cursos sobre maquinaria, pero aún así se queda corto.

Agradeció a ELEVA todo el apoyo que está recibiendo de las asociaciones que forman ELEVA, así como a Macarena García, directora de Movicarga, madrina de AFUPRO, por su compromiso y ayuda en todo este camino.

Este es listado de los Centros de FP que tiene cursos específicos de maquinaria:

Córdoba	Montilla	Instituto de Educación Secundaria
Granada	Granada	Instituto de Educación Secundaria
Huelva	Minas de Riotinto	Instituto de Educación Secundaria
Jaén	Linares	Instituto de Educación Secundaria
Málaga	Málaga	Instituto de Educación Secundaria
Teruel	Teruel	Instituto de Educación Secundaria
Zaragoza	Villanueva de Gállego	Centro Privado Integrado de Formación Profesional
Zaragoza	Zaragoza	Instituto de Educación Secundaria
Las Palmas	Ingenio	Instituto de Educación Secundaria
Las Palmas	Las Palmas de Gran Canaria	Instituto de Educación Secundaria
Cantabria	Heras	Centro Público Integrado de Formación Profesional
Salamanca	Salamanca	Centro Público Integrado de Formación Profesional
Ciudad Real	Ciudad Real	Instituto de Educación Secundaria
Guadalajara	Guadalajara	Instituto de Educación Secundaria
Barcelona	El Prat de Llobregat	Instituto de Educación Secundaria
Barcelona	Sallent	Instituto de Educación Secundaria
Lleida	Mollerussa	Instituto de Educación Secundaria
Tarragona	Tarragona	Instituto de Educación Secundaria
Badajoz	Villanueva de la Serena	Instituto de Educación Secundaria
Madrid	Madrid	Centro Público Integrado de Formación Profesional
Madrid	Parla	Instituto de Educación Secundaria
Madrid	Torrejón de Ardoz	Instituto de Educación Secundaria
Murcia	Caravaca de la Cruz	Instituto de Educación Secundaria
Murcia	Cartagena	Centro Público Integrado de Formación Profesional
Murcia	Cartagena	Instituto de Educación Secundaria
Alicante/Alacant	Novelda	Instituto de Educación Secundaria
Castellón/Castelló	Castellón de la Plana	Instituto de Educación Secundaria
Castellón/Castelló	La Vall d'Uixó	Instituto de Educación Secundaria
Valencia/València	Carcaixent	Instituto de Educación Secundaria
Valencia/València	Cheste	Centro Público Integrado de Formación Profesional
Valencia/València	Quart de Poblet	Centro Público Integrado de Formación Profesional
Bizkaia	Urbi	Centro Público Integrado de Formación Profesional
Gipuzkoa	Azkue (San Roke)	Centro Público Integrado de Formación Profesional

JOSÉ MARÍA SEVILLA Y ALBERTO MIÑARRO: NUEVO DIRECTOR Y VICE-DIRECTOR DEL CONSEJO ESPAÑOL DE IPAF

Jóse María Sevilla

José María Sevilla se estrena como Director del Consejo de IPAF. Los retos del CEI en España para 2024-2025 son claros:
- Hacer más visible todo lo que realiza el CEI.
- Divulgar y dar a conocer más la marca IPAF en España.
- Estar al servicio de los afiliados a IPAF, de sus instructores, y alumnos formados, defendiendo sus intereses.
- Cooperar con otras organizaciones, como ELEVA, en todo aquello que afecte a Operadores de Plataformas Elevadoras en España.
- Elevar los standares de calidad de la formación de Operadores de Plataformas Elevadoras en España.
- Aumentar el número de afiliados y alumnos formados.

Tal y como explicaó el Sr. Sevilla: IPAF es más que formación: "Nuestro reto como asociación es conseguir del trabajo con PEMP un lugar seguro para trabajar".

Por su parte, Alberto Miñarro, explicó que los proyectos, acciones y decisiones del Consejo (CEI) deben llegar al afiliado, de ahí el objetivo de mejorar la comunicación interna.

Alberto Miñarro

Hay elecciones Diciembre 2025 (renovación del 80% de los actuales vocales).

Se va a trabajar para fomentar la participación en el CEI de otros afiliados que puedan aportar su know how (incorporar nuevas ideas: art. 8).

El Consejo español de IPAF está formado por:

MIEMBROS DEL CONSEJO IPAF 2024-2025

– 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)

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

Ana Oñate

Ángel Ibáñez de IPAF

Juan Soria Auditor de IPAF

Salvador Artés de Plataformas Lozano

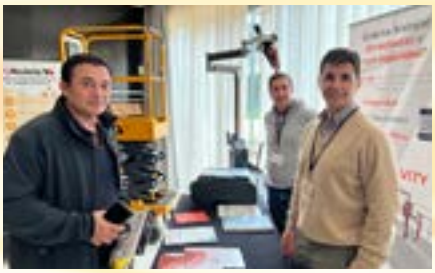
Haulotte

ELEVAH

Haulotte

ZERO GRAVITY

GOCAGE



CELEBRANDO

SALIDA

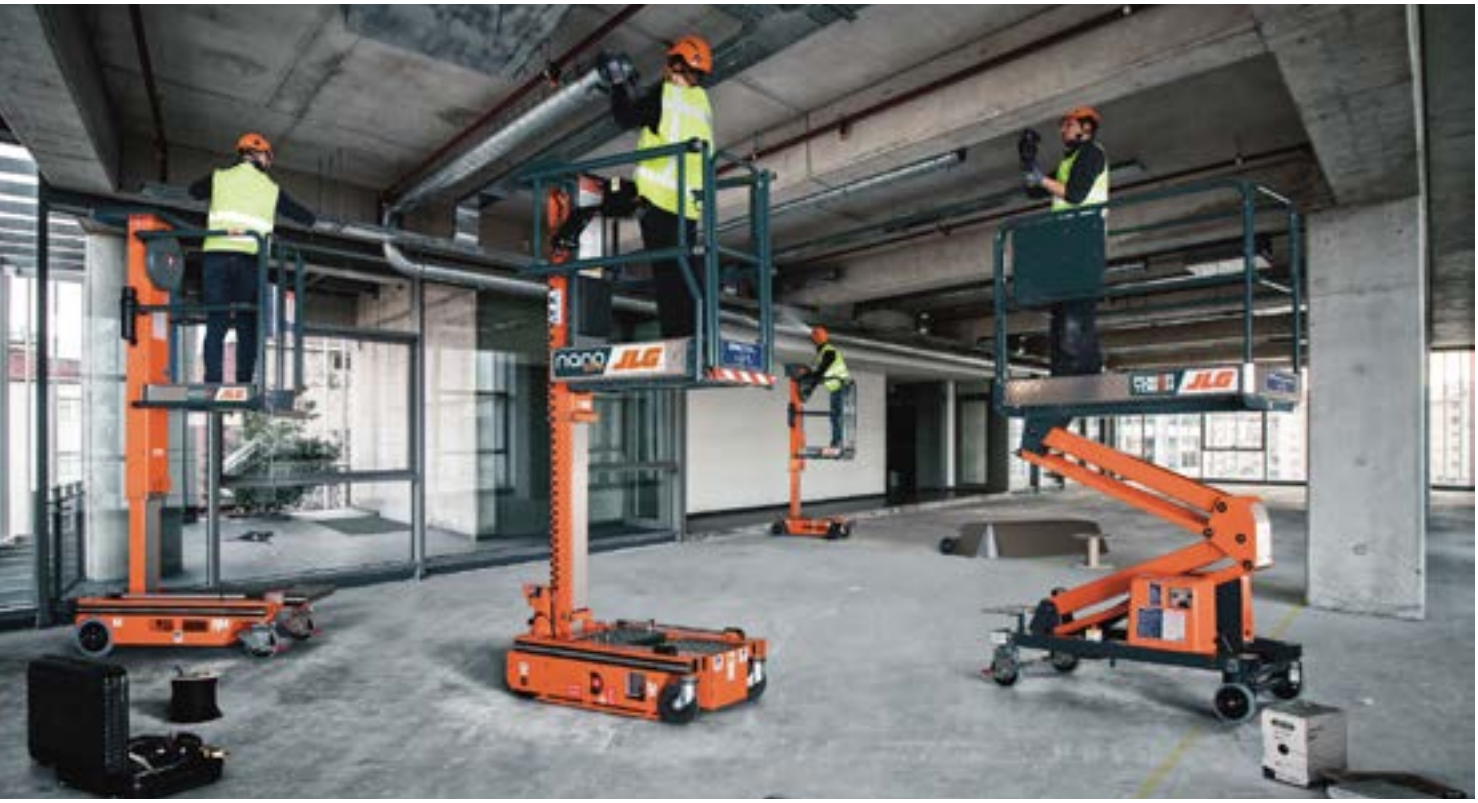
IPAF
SOCIO

JLG cada vez más presente en aplicaciones industriales en Latam

JLG afirma que crece la demanda latinoamericana de PEMPs en aplicaciones industriales. Los productos de acceso de bajo nivel están específicamente diseñados y son muy adecuados para este tipo de trabajo.

JLG Industries, Inc, comparte su visión sobre la creciente necesidad de uso de las PEMPs de JLG® en aplicaciones industriales latinoamericanas. Con un mayor porcentaje de compras de consumo realizadas en línea, el espacio de almacén en América Latina tiene una gran demanda y la construcción de almacenes va en aumento. Este tipo de construcción suele requerir la colocación continua de servicios públicos a una altura fija a lo largo del edificio. Muchos tipos de PEMPs están diseñados específicamente con esta capacidad, y para el mercado industrial, incluyendo la fabricación y gestión de instalaciones, JLG ofrece una variedad de opciones de equipos de acceso que cuentan con tamaños compactos, bajo peso del vehículo, chasis estrechos, una variedad de accesorios y maniobrabilidad mejorada para realizar este tipo de trabajo.

"Es común ver una amplia gama de PEMPs de JLG que se utilizan en aplicaciones industriales, como almacenes y centros de datos, desde plataformas elevadoras de pluma más grandes y elevadores de tijera todo terreno para trabajos en exteriores hasta elevadores de tijera más pequeños, más estrechos o totalmente eléctricos o modelos de acceso de bajo nivel para tareas en interiores", dice Luca Riga, Gerente Senior de Desarrollo de Negocios y Marketing de JLG en América Latina. "Al igual que los almacenes, para apoyar a nuestro mundo impulsado por los datos, el uso de PEMPs en los centros de datos también está creciendo en la demanda de este tipo de productos tanto durante la construcción como en las etapas de trabajo de mantenimiento a largo plazo. Los equipos de acceso de JLG pueden ayudar a los clientes latinoamericanos que trabajan en situaciones industriales a ser lo más eficientes y eficaces posible."



Por ejemplo, las máquinas de acceso de bajo nivel de JLG están diseñadas para la comodidad del operador y la eficiencia de uso: Una vez en el aire, los operadores en equipos de acceso de bajo nivel pueden usar ambas manos cómodamente para completar el trabajo en altura, en 360 grados completos.

Estos equipos también presentan ventajas de portabilidad. Los equipos de acceso de baja altura pueden bajarse y trasladarse de un lugar a otro para realizar múltiples tareas en una instalación. Los productos ocupan poco espacio, son más ligeros para su uso en suelos delicados y caben en ascensores para su traslado entre plantas para trabajos de acabado y acondicionamiento y mantenimiento continuo.

De hecho, según Riga, la demanda de elevadores de acceso de baja altura (menos de 6 metros) de JLG en aplicaciones industriales, especialmente, sigue aumentando a medida que las empresas se centran más en sustituir las escaleras y los andamios en el lugar de trabajo. "Estamos observando una gran necesidad de elevadores estrechos que se utilicen entre pasillos y estanterías para acceder a zonas del techo en las que se necesitan bombillas y otros requisitos de mantenimiento.

Los elevadores de acceso de bajo nivel de JLG disponibles en América Latina incluyen:

- Power Tower y Power Tower Duo
- Nano, Nano SP, Nano SP Plus, Nano SP Zero y Nano35
- Pecolift y Pecolift X
- Ecolift, Ecolift WR y Ecolift X
- E18MML, E18MCL y E18MSP
- ES1330L y ES1530L

Aparte de su uso en centros de datos y almacenes, Riga afirma que hay otros segmentos del mercado industrial en los que la demanda de PEMPs también es fuerte. Esto se debe a que la construcción y el mantenimiento son omnipresentes en instalaciones industriales como fábricas, aeropuertos, aviación y aeroespacial, plantas químicas, producción y distribución de energía, refinerías de petróleo y gas, parques eólicos y solares, laboratorios, procesamiento de alimentos y almacenamiento en frío.

"En Latinoamérica se construyen continuamente nuevas instalaciones", añade Riga, "y las que ya están en funcionamiento requieren un mantenimiento regular, mientras que otras están siendo modernizadas, por lo que hay un trabajo constante que realizar, lo que impulsa una fuerte demanda de PEMPs en todo el sector."

Riga finaliza, "La amplia gama de modelos de equipos de acceso de JLG disponibles en el mercado latinoamericano, incluyendo plataformas elevadoras de brazo, de tijera, de acceso de bajo nivel y de mástil vertical, ofrece a nuestros clientes la flexibilidad necesaria para trabajar de forma productiva y rentable en este tipo de aplicaciones." Anima a los clientes a utilizar el JLG's Equipment Selector para encontrar la PEMP JLG adecuada para su próximo proyecto industrial.

Roadshow de Intermat en España

El Roadshow Intermacional de INTERMAT (del 24 al 27 de abril) ha hecho su siguiente parada en Madrid el día 7 de febrero, con la presencia del director de la Feria de INTERMAT Christophe Lecarpentier. Han sido 7 paradas a nivel internacional para promover la feria.

Presentó el evento Jorge Rodríguez Taboadela, que representa a INTERMAT en España.

El objetivo de la reunión fue presentar los nuevos objetivos de INTERMAT, movilizar el sector a nivel internacional, crear un evento movilizado. En la presentación intervinieron María Moreno, directora de contratación técnica internacional de Seopan, Carlos Martínez, director PTEC, David García, Director de Marketing y Ventas de LoxamHune y Christophe Lecarpentier, Director de INTERMAT.

En la fotografía, de izda. a drcha.: David García, Director de Marketing y Ventas de LoxamHune, María Moreno, directora de contratación técnica internacional de Seopan, Christophe Lecarpentier, Director de INTERMAT y Carlos Martínez, director PTEC

MARÍA MORENO, DIRECTORA DE CONTRATACIÓN TÉCNICA INTERNACIONAL DE SEOPAN

Habló del proceso de descarbonización, de los objetivos marcados para 2030 sobre sostenibilidad.

Somos los generadores de 1/3 de los gases de efecto invernadero y los consumidores de un tercio de los recursos, somos clave en la reducción de los gases. Somos la solución a muchos de los objetivos de desarrollo sostenible.

Seopan representa al sector infraestructuras y hacen una apuesta muy clara por la sostenibilidad, con la transformación de maquinaria y de procesos porque es una necesidad.

La competitividad es un factor a tener en cuenta, por lo que este proceso de transformación hacia la descarbonización tiene que ser racional.

Animó a las empresas a acudir a la feria de INTERMAT. Finalizó resaltando la alta calidad de todos los que se han presentado a los premios de INTERMAT.

CARLOS MARTÍNEZ, DIRECTOR PTEC

Carlos Martínez, director PTEC habló sobre los retos y barreras del sector de la construcción en la descarbonización.

La descarbonización es una necesidad, pero además es algo que nos viene impuesto y hay que trabajar en ello. Enumeró los retos del sector, que incluye los retos globales, los retos tecnológicos y los retos asociados a materiales.

Además, comentó la creación de la OFICINA SOSTENIBLE, y como descarbonizarla y las barreras técnicas y de mercado.

PTEC, Plataforma Tecnológica Española de la Construcción cuenta con 154 miembros.

El Sr. Martinez ofreció unos interesantes datos del sector:

ESTADÍSTICAS DE INNOVACIÓN

Según los últimos datos del INE disponibles, en el periodo 2018-2020, se alcanzó la cifra de 36.026 empresas innovadoras en toda España (un 14% más respecto al periodo anterior). De todas las empresas, 2.528 pertenecen al sector construcción (con un crecimiento del 22% con respecto al periodo 2016-2018 en el que el número de empresas era 2.071) y, respecto a esta cifra, prácticamente la totalidad de las empresas realizan innovaciones tecnológicas en productos y procesos.

Sin embargo, solo la mitad de las empresas innovadoras del sector construcción son las que tuvieron gastos de I+D+i en 2020. Esta diferencia es más acusada si se realiza el análisis entre las pymes y las grandes empresas: una de cada dos grandes empresas del sector construcción invierte en actividades innovadoras pero solo el 5,58% de las pymes de menos de 50 empleados, o el 16,09% en el caso de las pymes de más de 50 empleados, tuvieron gastos en actividades innovadoras en 2020.

El 71,32% de las empresas que innovan en el sector construcción introducen los resultados de la innovación en sus productos y procesos (un 9% más que la cifra nacional).

Y, atendiendo a la evaluación de resultados, el 94,5% de las empresas del sector dan continuidad o finalizan con éxito los proyectos de I+D+i que se inician (cifra superior a la media nacional, 90,59%).

DATOS

7,02%
del total de empresas INNOVADORAS, son del sector construcción

0,01 €
invierten en I+D+i las empresas innovadoras del sector construcción de cada euro facturado
(Se mantiene la inversión con respecto al periodo 2016-2018)

71,32%
de las empresas que innovan en el sector construcción introducen los resultados de I+D-ti en sus productos y procesos

94,5%
de las empresas que innovan en el sector construcción FINALIZAN o CONTINÚAN todos los proyectos de I+D+i que se inician

Metas asociadas al sector construcción (impacto directo):
- ODS7: Mejorar la eficiencia energética, fomentar las fuentes renovables, modernizar la infraestructura energética
- ODS9: Desarrollar
Infraestructuras Sostenibles, fiables y resilientes.
- ODS11: Incrementar los procesos de urbanización sostenible e inclusiva

RETOS DEL SECTOR

1. Reducir el impacto en el consumo de recursos
2. Reducir el impacto en las emisiones de CO2
3. Potenciar el impacto económico.
4. Fomentar la digitalización del sector
5. Impacto en el entorno urbano y los ecosistemas
6. Impacto en el empleo y el talento.

Los retos del sector pasan por los retos tecnológicos en prestaciones, retos tecnológicos en sostenibilidad y la transformación digital, que es la palanca para el cambio, así como el reto de los materiales en el futuro.

Las barreras técnicas y de mercado son 4:
1. Restricciones normativas y regulatorias
2. Barreras culturales y formación no autorizada
3. Acceso a financiación
4. Barreras de mercado

DAVID GARCÍA, DIRECTOR DE MARKETING Y VENTAS DE LOXAMHUNE

David García, director de ventas y marketing de LoxamHune, habló sobre el trabajo que está haciendo LoxamHune en sostenibilidad y su compromiso con el medioambiente, algo en lo que trabajan mucho, midiendo, compensando su huella de carbono y midiendo su huella hídrica, algo que casi ninguna empresa de maquinaria lo hace hoy en día.

David García, Elena Valdelomar, César Arqué y Sara Andrade de LoxamHune

Resaltó la idea de que el alquiler es sostenible, ya que es un modelo en el corazón de la economía circular, las máquinas se comparten con muchos clientes.

La sostenibilidad forma parte de la Responsabilidad social corporativa, de la que Sara Andrade es la directora, junto con Elena Valdelomar y David García, son las 3 personas que se ocupan de la RSC de LoxamHune.

Loxam tiene una cifra de 2,6 billones de facturación y 650,000 equipos para facturar. Al ser una empresa tan grande tiene la gran responsabilidad de liderar los pasos en la sostenibilidad.

LoxamHune factura 164 millones con 60 delegaciones, 900 empleados y 20,000 clientes. LoxamHune lidera el sector y trabajan cada día en su RSC como un pilar fundamental.

La razón por la que LoxamHune esté comprometido con la RSC es porque el calentamiento global es una realidad, hay un cambio en el marco regulatorio y es un hecho. Y sobre todo porque les diferencia de sus competidores, los clientes lo demandan cada vez más, y el ser responsable a nivel sostenible te diferencia como empresa. Quieren ser conocidos como la empresa que ha abanderado el cambio hacia la sostenibilidad.

España todavía no es un mercado maduro en el alquiler. En España se busca una segunda vida para las máquinas, se le saca más partido y se aprovechan toda la vida de las máquinas.

EL avance tecnológico de las máquinas hace que emitan menos carbono a la atmósfera, cada vez más clientes y proveedores estamos más conectados y se opera de manera más fácil.

El big data ayuda a conocer como los clientes utilizan la maquinaria y les puedes enseñar a hacer mejor uso de las mismas, y ofrecer soluciones mucho más eficientes.

La importancia de las empresas es saber cómo ser más operativo en emisiones, intentar influir en los proveedores para que sean sostenibles de clima cero e invertir en abastecimiento energético, poniendo placas solares en las delegaciones. Por otra parte, ellos aconsejan a los clientes que utilicen equipos sostenibles.

Habló de las inversiones tan fuertes que está realizando LoxamHune para ser sostenible.

APORTACIÓN DE LOXAMHUNE A LA SOSTENIBILIDAD

LoxamHune ha logrado completar su sello medioambiental, otorgado por el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, única empresa del sector que lo ha conseguido.

Esta distinción la consolida como la 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 CO_2, 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 Hidroeléctrica generación de electricidad con cero emisiones de carbono mediante energía.

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).

El análisis de la Huella Hídrica sirve como una herramienta de concienciación y como una herramienta de evaluación y gestión del agua.

CÁLCULO DE HUELLA HÍDRICA: METODOLOGÍA WATER FOOTPRINT NETWORK (WFN)

Dada la actividad de LoxamHune, los puntos de obtención del agua, así como la distribución y sistema de los vertidos, solo se tiene en cuenta un uso directo del agua: Se evaluará la Huella Hídrica directa de la actividad realizada.

Algunas medidas que va implementar LoxamHune para reducir la Huella Hídrica:
- Instalar contenedores internos
- Reducir el consumo de agua en el lavado de maquinaria
- Manual de buenas prácticas para las delegaciones
- Establecer sistemas de mantenimiento preventivo de tuberías

El 84% de su flota se compone por:
- Equipos monitorizados pero con bajas o nulas emisiones
- Equipos con motor STAGE V
- Equipos no monitorizados

El 16% restante, lo componen equipos motorizados diesel o gasolina.

Al final de su presentación, habló sobre los retos que se encuentran el Marco regulatorio y las barreras que existen, el alto precio que cuesta que la maquinaria sea sostenible. Rompió una lanza por la empresa privada, ya que miran por la rentabilidad y hay pocas ayudas para las empresas que apuestan realmente por la sostenibilidad.

CHRISTOPHE LECARPENTIER. DIRECTOR DE INTERMAT

Christophe Lecarpentier, Director de INTERMAT, animó a los presentes a promover la feria entre sus asociados y clientes, ya que INTERMAT es un referente a nivel nacional como feria. INTERMAT se celebrará del 24 al 27 de abril de 2024, con el tema central de la feria la SOSTENIBILIDAD.

INTERMAT 2024, una feria ambiciosa para...

REUNIR
a todo el sector de la Construcción y Obras Públicas, un sector de excelencia, en torno a una misma visión de futuro.

COLOCAR
los temas de descarbonización y la digitalización en el centro, involucrando a todas las empresas, presentando sus equipos, máquinas y soluciones innovadoras.

LLEVAR
esta ambición colectiva y causar repercusión (tomadores de decisiones, público, medios de comunicación).

DAR
la palabra a los jóvenes que están fuertemente involucrados en los desafíos de la descarbonización y la digitalización.

DISMINUIR
la huella de carbono y los costes de participación gracias a un modelo de salón

INTERMAT: 4 días para descarbonizar la industria
Veremos innovaciones en empresas y maquinaria. Han reunido a las federaciones del sector y quieren ser la voz que los represente, tendrán un tema por jornada, con días específicos para las innovaciones, formación, alquiler, nuevos modelos de negocio, etc.

Tendrán un set de TV montado para hablar durante 4 días sobre todo lo que rodea al sector y sus innovaciones.

Las colaboraciones internacionales incluyen ANMOPYC, IOPAF, SEOPAN, CECE y muchas otras.

World Of Concrete Europa es parte de INTERMAT también, con un foro específico sobre el tema.

Habrá una zona de starts ups donde se esperan 24 empresas.

Los premios de Innovación de INTERMAT son unos premios muy prestigiosos donde se premia la innovación, eficiencia, nuevas tecnologías, seguridad y formación, con 30 nominados de diferentes sectores.

Habrá un espacio de demostraciones que permitirá presentar los equipos, en particular los eléctricos.

La prioridad de INTERMAT es atraer a gente joven al sector, por ello tendrán talleres prácticos durante todos los días, realizando un hackathon entre estudiantes.

El alquiler tendrá un espacio especial con conferencias de expertos del sector.

El objetivo es ayudar a preservar nuestro planeta logrando la neutralidad de carbono.

PRESENCIA DE LA ALIANZA ELEVA

En su objetivo común por apoyar el sector, y en esta ocasión a la feria de INTERMAT, estuvieron presentes las asociaciones que forman ELEVA: ANAPAT, ANMOPYC, AECE y ANAGRUAL, con Juan Pablo Viniegra, David Ruiz, Alfonso de la Lama, Antonio Casado y Jorge Cuartero.

De los socios de ANMOPYC, los que estarán exponiendo en la feria de INTERMAT son:
AUSA..... 5b. G059
ACCESUS
BLUMAQ 5a. F048
BYG.....6 C074
COHIDREX..... 5a. F047
FRUMECAR..... 6.D158
GLASSMOP.....5a
IMCOINSA 6.B148
LLAMADA 5a.D103
METALOGENIA-MTG..... 6.D060
MOLDTECH 6.F069
PRENSOLAND
TGB.....5b.E112

Otras empresas que expondrán son:

Outdoor area 5
- DEVELON
- GENIE
- KILOUTOU
- SANY
- ZOOMLION

Outdoor area 6
- HIDROMEK
- IMER
- KOBELCO
- LIEBHERR
- SCHWING STETTER

Hall 5a
- AMMANN
- EPIROC
- FAYAT
- KUBOTA ACADEMIE
- MST
- SUNWARD
- VOLVO
- WACKER NEUSON
- WIRTGEN

Hall 5b
- BOBCAT
- DIECI
- KOMATSU
- LIUGONG
- MERLO
- MONNOYEUR
- TAKEUCHI

Hall 6
- ATLAS WEYHAUSEN
- CIFA
- HITACHI
- MB CRUSHER
- PUTZMEISTER

SI QUIERE SACAR ENTRADA PARA INTERMAT
Pueden sacar sus entradas en el siguiente link:
www.intermatconstruction.com/en/visiter/get-your-badge-online

Grupo HA: Ingeniería, inspección y capacitación en grúas e izaje para todo latino américa

La seguridad en grúas e izaje en Latinoamérica, al igual que en otras partes del mundo, es una preocupación fundamental debido a los riesgos asociados con estas operaciones. Las normativas y prácticas de seguridad pueden variar según el país, pero en general, se aplican medidas estándar para garantizar la seguridad en el uso de grúas e izaje. Algunos de los aspectos clave relacionados con la seguridad en grúas e izaje incluyen:

Normativas y Regulaciones: Cada país tiene sus propias normativas y regulaciones que rigen el uso de grúas e izaje. Estas normativas suelen establecer requisitos para la capacitación y certificación de operadores, inspecciones periódicas, y límites de carga, entre otros aspectos. Hoy en Chile y Latino América apoyan al sector de grúas mediante la empresa de ingeniería ***www.ha-ingenieria.cl***, donde realizan INSPECCIONES DE GRÚAS bajo ASME/OSHA y en otros casos bajo norma europea.

Capacitación: La formación adecuada de los operadores de grúas es esencial para garantizar un manejo seguro de estos equipos. Los operadores deben conocer los procedimientos de operación segura, las capacidades de la grúa, y las precauciones a tomar en diferentes situaciones. A sus clientes en Chile y Latino América, GRUPO HA lo apoya a través de ***www.hacapacitaciones.com*** donde realizan CAPACITACIONES, CALIFICACIONES Y CERTIFICACIONES PARA PERSONAL DE GRÚAS E IZAJE, EN TODO TIPO DE GRÚAS.

Inspecciones y Mantenimiento: Las grúas deben someterse a inspecciones regulares para garantizar que estén en condiciones seguras de funcionamiento. Además, se deben realizar mantenimientos preventivos de manera regular.

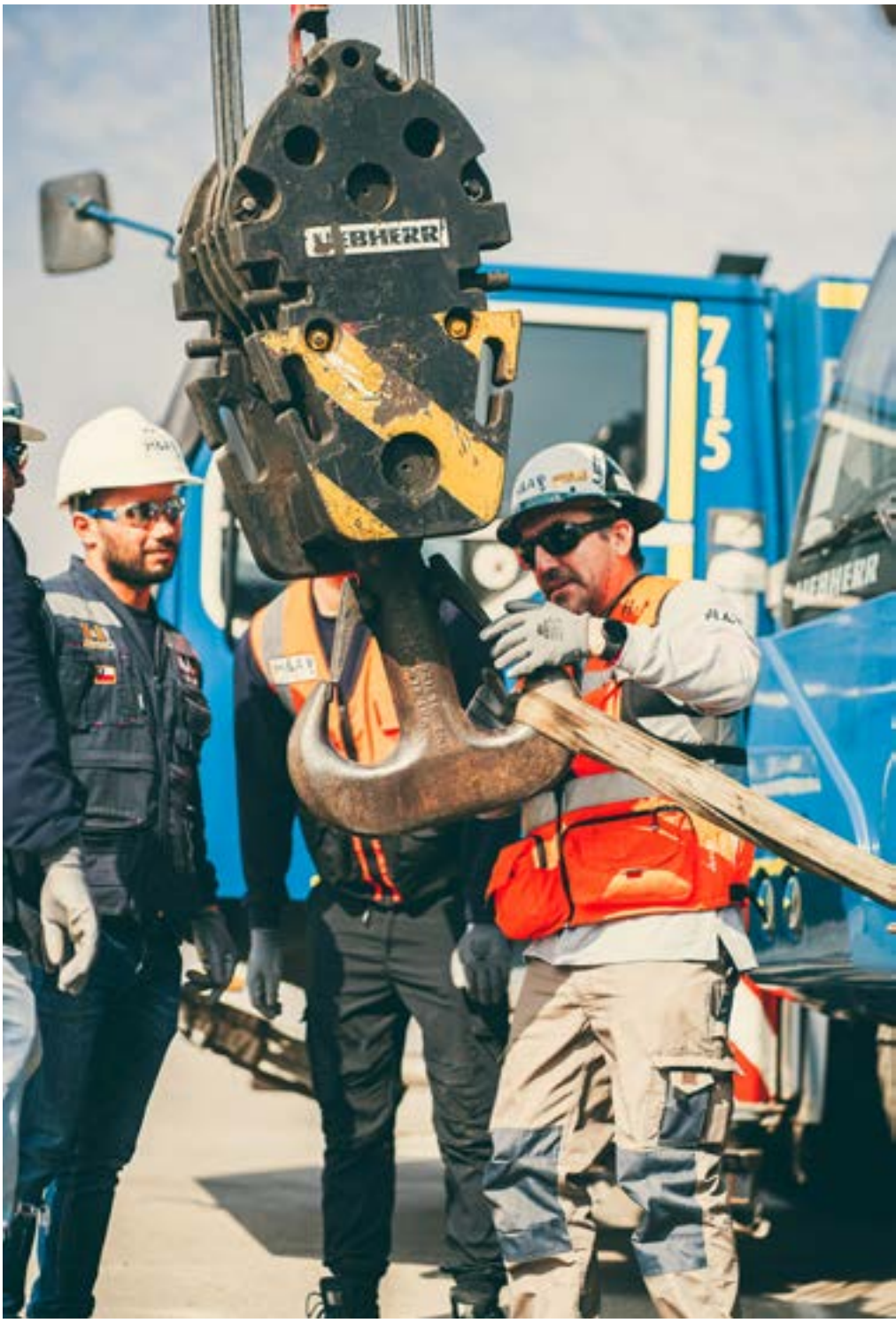
Señalización y Comunicación: La comunicación efectiva entre el operador de la grúa y el personal en el lugar de trabajo es crucial. Se deben utilizar señales de mano o radios para asegurar una comunicación clara y evitar posibles accidentes.

Evaluación de Riesgos: Antes de realizar cualquier operación de izaje, se debe realizar una evaluación de riesgos para identificar posibles peligros y tomar las medidas adecuadas para mitigarlos.

Uso de Equipos de Seguridad: Los operadores y otros trabajadores involucrados en operaciones de izaje deben utilizar equipos de seguridad, como cascos, arneses, y otros elementos de protección personal según sea necesario.

Planificación de Operaciones: La planificación cuidadosa de las operaciones de izaje es esencial para evitar accidentes. Esto incluye la selección adecuada de la grúa, la determinación de la capacidad de carga necesaria y la consideración de las condiciones del sitio.

Hoy a través de ***www.ha-ingenieria.cl*** REALIZAN INSPECCIONES Y PERITAJES DE TODO TIPO DE GRÚAS, pero han mejorado sus inspecciones incorporado DRONES PARA GRÚAS ESTRUCTURALES, lo que ofrece varios beneficios en comparación con métodos



Es importante tener en cuenta que las prácticas y regulaciones pueden variar según el país y, en algunos casos, incluso dentro de regiones específicas. Por lo tanto, las empresas que realizan actividades de grúas e izaje en Latinoamérica deben familiarizarse con las normativas locales y garantizar el cumplimiento de las mejores prácticas de seguridad.

tradicionales. Algunos de estos beneficios incluyen:

Acceso a áreas de difícil alcance; Reducción del riesgo humano: Al utilizar drones para inspecciones, se reduce la necesidad de que los inspectores humanos suban a alturas peligrosas o entren en áreas potencialmente riesgosas, disminuyendo así el riesgo de accidentes y lesiones;

Eficiencia en el tiempo: Las inspecciones con drones suelen ser más rápidas que los métodos tradicionales, ya que los drones pueden cubrir grandes áreas en poco tiempo. Esto puede llevar a una reducción en el tiempo de inactividad de la grúa y una mayor eficiencia operativa;

Reducción de costos: Aunque la inversión inicial en tecnología de drones puede ser significativa, a largo plazo, la utilización de drones para inspecciones puede resultar más económica en comparación con métodos tradicionales. Se reduce el costo asociado con el tiempo y los recursos humanos necesarios para realizar inspecciones manuales;

Documentación visual detallada; Monitorización periódica; Análisis de datos; Mejora en la seguridad y la conformidad: Al realizar inspecciones más seguras y eficientes, se mejora la seguridad en el lugar de trabajo y se facilita el cumplimiento de las regulaciones de seguridad y estándares de la industria.

En resumen, la inspección de grúas estructurales con drones ofrece una serie de beneficios que incluyen mejor acceso a áreas difíciles, reducción de riesgos humanos, eficiencia en el tiempo, reducción de costos y una documentación visual detallada para el mantenimiento y la seguridad de la grúa.

El Grupo HA, ofrece múltiples servicios a la industria:

1° Inspecciones de Grúas.
2° Ingeniería, memorias de cálculo y diseños de componentes.
3° Capacitaciones, calificaciones y certificaciones de operadores, rigger y personal de grúas e izaje.
4° Peritaje de siniestros de equipos.
5° Ensayos no destructivos.
6° Planes de Izaje 2D, 3D, simulaciones y videos.
7° Videos de formación para plataformas de estudio.

Para más información, pueden contactar con:

Pablo Herrera Abarzúa
Director
pablo.herrera@ha-ingenieria.cl
+56 9 9 324 5646
www.ha-ingenieria.cl
www.hacapacitaciones.cl

Adaptador de torre eólica con dispositivo de giro libre de Faymonville

Los componentes de las centrales eólicas exigen diferentes soluciones de transporte, en función del recorrido. A veces basta con una plataforma baja "clásica" o un semirremolque de plataforma baja, pero otras veces los requisitos son mucho más complicados. El adaptador para torres eólicas con dispositivo de giro libre, montado en un remolque dolly 4+7, llena el último hueco de la gama Faymonville.

Esta imponente combinación se utiliza cuando deben transportarse segmentos de torre de hasta 100 toneladas de carga útil por carreteras sinuosas. El vehículo se basa en la parte delantera en una plataforma rodante de 4 ejes con suspensión neumática -opcionalmente con neumáticos de 17,5" o 22,5"- que puede configurarse para cabezas tractoras 6x4 y 8x4 u 8x4 y 10x4. "Por primera vez, las máquinas 10x4 pueden asumir este tipo de misiones. Las distintas variantes de base y las opciones de neumáticos hacen que el concepto resulte muy interesante para el usuario", afirma Rainer Noe, Jefe de Producto, al explicar el enfoque flexible.

PARA TORRES CON BRIDA INTERIOR O EXTERIOR

Los dos adaptadores de torre instalados facilitan la conexión a los segmentos de torre en abrazaderas de 3 ó 4 puntos sin un bastidor adicional. En la versión básica, los componentes están concebidos para diámetros interiores de 2.650 a 5.400 milímetros. "Y hay disponible una ampliación hasta 6.300 milímetros si es necesario mover segmentos de torre aún mayores", dice Rainer Noe, describiendo la solución para posibles versiones XXL. Los dos adaptadores están diseñados para ofrecer la máxima flexibilidad, ya que también se pueden alojar segmentos con brida exterior. Incluso el transporte de varias casas de máquinas es posible con este sistema. La carrera vertical de 1.600 milímetros facilita el paso por encima de obstáculos altos a lo largo de la ruta, como rotondas, barreras de seguridad o límites de carreteras.

LA MÁXIMA SEGURIDAD DE FUNCIONAMIENTO ES LA PRIORIDAD

El remolque autodireccional de 7 ejes está estableciendo nuevas normas de seguridad vial. "Somos el único proveedor del mercado con suspensión hidráulica. Este principio se utiliza para subir o bajar el remolque autodireccional por un lado, aumentando así considerablemente la estabilidad del convoy en pasos críticos", afirma Rainer Noe, describiendo la tecnología empleada. "El sistema de dirección tiene cuatro cilindros de dirección para la dirección delantera y cuatro para la dirección trasera. Para optimizar aún más el aspecto de la seguridad, la anchura del vehículo se ha ajustado a 2.750 milímetros". Los sistemas de bloqueo hidráulico y mecánico impiden el descenso o la retracción involuntaria del adaptador. El manejo general es intuitivo y sencillo. Al manejar el adaptador, el usuario se encuentra siempre en una zona segura gracias a los mandos a distancia de serie y tiene una visión perfecta al cargar y descargar.

Platform Basket busca nuevos distribuidores en Latinoamérica: Hazte distribuidor de Platform Basket

Entrevistamos a Enrico Marighella, Director del Área de Exportación, que nos explica dónde están buscando distribuidores en Latinoamérica, que esperan de los nuevos distribuidores y las ventajas de ser distribuidor.

Fabricante italiano de plataformas, su fábrica está en la Poviglio - Italia. Fabrican 1000 unidades al año, y cuentan con una excelente relación calidad /precio. Cuentan con una amplia gama, la cual está disponible en toda Latinoamérica, y los nuevos distribuidores recibirán la consecuente formación para conocer a fondo toda su gama.

Mov.- Platform Basket busca nuevos distribuidores en Latinoamérica: Centro América con Costa Rica, Guatemala, Panamá; América del Sur en Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela. Con el fin de presentar la empresa a las empresas. ¿Cuál es la gama completa de plataformas aéreas que fabrica su Plataforma Basket?
Cuatro familias de productos diferentes: SPIDER LIFTS sobre orugas con altura de trabajo de 13 a 54 m; Elevadores de pluma para aplicaciones ferroviarias de 9 a 19 m de altura de trabajo; Elevadores verticales de 9,6 m de altura de trabajo y Pick and carry / Minigrúas.

Mov.- ¿Cómo garantizan que sus plataformas aéreas se adaptan a las necesidades y condiciones específicas de América Latina?
Ya están diseñadas en consecuencia para que sirvan en todo el mundo.

Mov.- ¿Puede destacar alguna característica de sus máquinas que las haga adecuadas para el mercado latinoamericano?
Amigables con el usuario y el medio ambiente, controladas a distancia, fabricación de alta calidad, la empresa fabrica en casa y por un personal altamente cualificado y profesional.

Mov.- ¿Qué tipo de apoyo técnico ofrecen a los distribuidores en América Latina?
Proceso de formación específico, soporte de ventas y postventa.

Mov.- ¿Cómo se organiza la distribución de piezas de recambio para la región?
A través de la Platform Basket directamente . Los distribuidores tendrán acceso directo a nuestra plataforma online de soporte post-venta.

Mov.- ¿Qué medidas toma su empresa para garantizar una respuesta rápida a los problemas técnicos en la región?
Contamos con un equipo específico dedicado a responder

Mov.-¿Cómo manejan las barreras idiomáticas en el soporte técnico y la capacitación para la región?
En experiencias pasadas en Latam, no encontramos problemas con los idiomas, pero si los hubiera... necesitamos al menos un entrenador maestro perteneciente al personal del distribuidor capaz de hablar inglés al menos, ya que es el lenguaje técnico reconocido mundialmente.

Mov.- ¿Cuál es el plazo de entrega de las plataformas aéreas a los distribuidores en América Latina? Dependiendo del modelo/q.ty/ configuración necesaria .... Puede ir desde ex stock/ex fábrica hasta 4 / 5 meses.
Mov.- ¿Cómo manejan las regulaciones aduaneras y de importación para sus productos en los países de América Latina?
Los clientes o distribuidores son/tienen que manejar todas las regulaciones. No tenemos filiales locales en Latam.

Mov.- ¿Pueden esperar los distribuidores de América Latina alguna opción de personalización de las plataformas aéreas para satisfacer las demandas específicas del mercado?
Sí, por supuesto, Platform Basket es una de las empresas más flexibles en este tema.

Mov.- ¿Cuál es su estrategia para establecer y mantener una sólida red de distribuidores en América Latina?
Como lo hacemos en todo el mundo, ambas partes tienen que centrarse en el crecimiento del mercado de referencia, ser financieramente saludable, atento a las necesidades del cliente y ser propositivo en la búsqueda de la mejor solución a una necesidad específica.

Mov.- ¿Puede proporcionar información sobre cualquier esfuerzo de investigación y desarrollo en curso o previsto destinado a mejorar sus productos para el mercado latinoamericano?
Lo que hacemos en todo el mundo nos permite tener productos y servicios listos para el mercado latinoamericano.

Mov.- ¿Qué opciones de financiación o apoyo ofrece su empresa a los distribuidores potenciales en América Latina?
Estamos buscando distribuidores con una buena presencia y conocimiento sobre opciones de financiamiento, puesto que actualmente no tenemos ninguna en Latam. Hay algunas empresas internacionales que pueden apoyar las operaciones de exportación (compañías de seguros de crédito). Estamos dispuestos a escuchar las necesidades/ propuestas locales una vez que se encuentren los candidatos y se inicie el proceso de selección.

Mov.- ¿Qué espera de un distribuidor?
Que refleje nuestra visión y comportamiento, que sea ético, curioso, innovador y profesional. Después vendrán los resultados.

Mov.- ¿Cómo pueden ponerse en contacto con ustedes para convertirse en nuevos distribuidores?
A través de nuestros departamentos de Marketing y Exportación en nuestra dirección de correo electrónico general: info@platformbasket.com expresando su interés y nos pondremos en contacto con ellos en breve.

Nueva zoomcamera de Potain

En los altamente confinados proyectos urbanos de construcción, las cámaras se han convertido en una necesidad creciente para garantizar que los operadores de las grúas tengan un completa visibilidad del sitio de trabajo. Stéphane Dumont, gerente de desarrollo de piezas y apoyo al cliente en Manitowoc, comparte la impactante solución de la nueva zoomcamera de Potain.

Desde que Potain introdujo una cámara completamente nueva para las grúas torre inclinables en 2022, la demanda de los clientes ha aumentado considerablemente. Ahora, esta sencilla solución de alta confiabilidad está ayudando a los operadores en todo el mundo a aumentar su precisión y eficiencia con una visibilidad aumentada y sin obstrucciones tanto de la carga como del sitio de trabajo. En esta entrevista para Looking Up, habla con Stéphane Dumont, gerente de desarrollo de piezas y apoyo al cliente en Manitowoc, para conocer más acerca del extraordinario éxito de esta nueva oferta de cámaras.

Stéphane Dumont, gerente de desarrollo de piezas y apoyo al cliente en Manitowoc.

Looking UP:¿Podría decirnos por qué la popularidad de esta solución de cámaras de Potain ha aumentado tanto en el último año?

Stéphane: Es cierto, ha sido un año muy emocionante para esta solución en particular. Aunque hemos ofrecido cámaras durante 20 años, el punto de inflexión ocurrió en 2022, cuando lanzamos una solución completamente nueva. Esta tecnología ofrece un sistema de comunicación diferente y un cómodo diseño que no requiere de configuración por parte del usuario, lo que no solo aumenta la calidad y la confiabilidad sino que reduce considerablemente el tiempo de instalación. En contraste con nuestras cámaras anteriores, que requerían de medio día para su configuración y el ajuste de las antenas, la instalación de la nueva solución toma tan solo 90 minutos.

Looking UP: ¿Cómo encaja esta demanda sin precedentes en el contexto general del mercado?

Stéphane: Bueno, el aumento de la demanda no se debe solo al hecho de que ofrecemos una gran solución, respaldada por un excelente soporte técnico. También se debe a la naturaleza cambiante de los sitios de trabajo. Los proyectos urbanos son cada vez más confinados y complejos, lo que hace que los operadores no siempre tengan completa visibilidad de todo lo que deberían ver. Por ejemplo, pueden encontrar una edificación que impida ver el gancho desde la cabina. Por lo tanto, el operador necesita una cámara que le permita maniobrar la carga de forma precisa y eficiente, y evitar cualquier colisión. Con una cámara, la decisión queda en manos del operador de la grúa en tiempo real. No es necesario usar radios para comunicarse con otra persona en el terreno y correr el riesgo de malos entendidos o de una reacción tardía. Para algunas empresas de construcción modernas, tener cámaras en todas las grúas torre inclinables forma par-

te de sus políticas. Definitivamente, este es un negocio en pleno crecimiento.

Looking UP: ¿Qué pueden ver los operadores de las grúas torre con la nueva cámara de Potain?
Stéphane: La cámara se monta debajo del carro de una grúa inclinable o en la punta del plumín de una grúa con plumín abatible, lo que permite que el operador tenga una visibilidad clara y sin puntos ciegos desde el gancho de la grúa hacia el terreno. Tiene un zoom óptico de 22x que permite al operador tener una visión más detallada del terreno. Este zoom es controlado con un pedal en el piso de la cabina, lo que facilita y hace cómodo su uso para el operador. El video de alta calidad proveniente de la cámara se muestra en una pantalla al interior de la cabina, y los clientes pueden elegir un tamaño de pantalla de 10 pulgadas o de 13 pulgadas, según su preferencia.

Looking UP: ¿Cuál es el mantenimiento que requieren estas cámaras?
Stéphane: ¡Absolutamente ninguno! Una vez que el sistema de cámara se instala, no es necesario realizar ajustes ni mantenimiento. La cámara se alimenta con una batería que se recarga mediante un panel solar y que ofrece una impresionante vida útil, con tres años de garantía. El hecho de que el sistema se alimente con energía solar los 365 días del año, sin necesidad de ser cargado con ninguna otra fuente diferente al panel solar, es una característica única sin precedentes en el mercado. Además, el sistema es muy robusto. Puede trabajar en temperaturas de –30 °C a +65 °C (–22 °F a +149 °F) y es resistente al viento, a la lluvia, a los golpes y a las vibraciones. Y si alguna vez el cliente encuentra algún problema o necesita ayuda, no debe preocuparse porque encontrará un excelente soporte técnico en nuestra extensa red de concesionarios y subsidiarias. Por ejemplo, cuando trabajamos con una empresa de alquiler instalando cámaras en toda su flota, les dimos una extensa capacitación en la forma de usar el sistema de cámara y de resolver algunos problemas menores en la configuración. Desde entonces, la empresa ha estado muy satisfecha con esta tecnología.

Looking UP: ¿Cómo ve el futuro de las cámaras para grúas?
Stéphane: Este es solo el primer paso de su evolución. Ahora hemos agregado una grabadora a nuestra oferta, y en el futuro se incluirán también otras características de seguridad, como la posibilidad de detectar personas debajo de la carga o de identificar el tipo de carga. En general, sin embargo, esperamos un éxito continuado con la cámara, preinstalada en la fábrica o como una solución posventa. Los sitios de construcción en todo el mundo son cada vez más confinados y complejos, y nosotros tenemos una solución confiable y fácil de instalar y de usar que puede aumentar la confianza, la velocidad y la precisión de los operadores en estos entornos. Para los próximos años anticipamos que las cámaras serán una herramienta indispensable en la industria de la construcción.

Fuente: Looking UP

Nuevo comité ejecutivo del Grupo Manitou

Grupo Manitou, ha anunciado un cambio en su comité ejecutivo con la creación de dos nuevos puestos: Director de Transformación y Gobernanza y Director Financiero. Estas posiciones estarán en manos de Hervé Rochet y Céline Brard, respectivamente.

En los últimos cinco años, Manitou Group ha experimentado un crecimiento en ventas (+50%) y plantilla (+30%). Esto se ha logrado por un desempeño dinámico en un mundo de cambios perpetuos, donde los aspectos ambientales, sociales y las cuestiones digitales y humanas son ahora primordiales. Para hacer frente a estos desafíos mientras continúa su transformación, el Grupo Manitou ha decidido reorganizar su comité ejecutivo.

Hervé Rochet, que ocupa el cargo de Secretario Corporativo - CFO del grupo desde 2014, es nombrado Director de Transformación y Gobernanza. Este papel permitirá al grupo acelerar su transformación, abordar los desafíos digitales, humanos y reputacionales al tiempo que garantiza la integridad de su marco de gobernanza.

El cargo de Director Financiero se crea con efecto inmediato y lo ocupa Céline Brard.

Su papel será posicionar la función de Finanzas como palanca prioritaria en el desarrollo de negocios rentables y crecimiento sostenible. Céline Brard ha desarrollado su carrera en entornos internacionales altamente competitivos, en particular con KPMG desde hace 9 años y con Valeo desde hace más de 24 años. Durante su tiempo en Valeo, Céline Brard ha tenido responsabilidad financiera en varias zonas geográficas del mundo.

Michel Denis, presidente y director ejecutivo de Manitou Group, comenta: “Con el fuerte crecimiento que ha experimentado nuestro grupo en los últimos años y los desafíos cada vez mayores de la sostenibilidad, he decidido adaptar la organización de nuestro comité ejecutivo para apoyar mejor nuestro negocio. Este cambio responde a dos necesidades identificadas por el Grupo Manitou. En primer lugar, fortalecer la gestión estratégica y financiera de nuestra negocios

para estructurar y apoyar nuestro crecimiento de manera eficiente; y en segundo lugar, acelerar nuestra transformación y la de nuestros grupos de interés anticipando y apoyando los cambios y necesidades de nuestra sociedad. Así seguiremos poniendo el mundo en movimiento”.

El comité ejecutivo del Grupo Manitou está compuesto por siete miembros a partir de este día:
Michel Denis: presidente y director ejecutivo
Elisabeth Ausimour: Presidenta, División de Producto
Laurent Bonnaure: Vicepresidente ejecutivo de ventas y marketing globales
Céline Brard: Directora financiera
Maxime Deroch: Presidente de la división Servicios y Soluciones
Christine Prat: Vicepresidenta Ejecutiva, Recursos Humanos
Hervé Rochet: Director de Transformación y Gobernanza

Nueva tijera autonivelante de Mecaplus de 12 m

Mecaplus presenta la nueva T12SL, una plataforma de tijera autonivelante, con un sistema de autonivelación nunca visto en una plataforma de tijera, tecnología Mecaplús.

Cuenta con una altura de trabajo de 12 m; alcance de trabajo de 1'6 m; carga segura en cesta de 400 kg; pendiente máxima admisible de atrás hacia adelante 12'3º / de adelante hacia atrás 8º

Plataforma elevadora autonivelante de tijera, con balcón extensible.

Sistema autonivelante I.A.D.R.
- Nivelación dinámica de 0 m a plena altura.
- Proporciona una respuesta dinámica y controlada de los ejes de la máquina para evitar el efecto tres ruedas, de 0 m hasta máxima altura.

Puede ver el video aqui:
https://youtu.be/Cxx1mZzDk4U?-si=8ZkPrUwk2haXJ66N

Equipamiento de serie
- Sistema autonivelante I.A.D.R.
- Claxon
- Sistema de bajada de emergencia
- 4 ruedas motrices y 2 ruedas directrices delanteras
- Neumáticos todo terreno rellenos de espuma
- Caja de control del operador extraíble
- 1'34m de extensión de la plataforma
- Alarma de inclinación
- Horómetro
- 12V-70 Ah baterías
- Frenos hidráulicos tipo negativos
- Argollas de seguridad para arneses
- Barandillas plegables

Klubb Group adquiere Hematec Arbeitsbühnen GmbH, su distribuidor alemán desde 2022

Este movimiento solidifica aún más la posición prominente de KLUBB Group en el mercado europeo. En línea con su estrategia de expansión en curso, el Grupo KLUBB refuerza su presencia con la incorporación de HEMATEC Arbeitsbühnen GmbH, alineándose con adquisiciones anteriores como CPL Ltd en el Reino Unido e Isoli S.p.a. en Italia. HEMATEC, ya bien establecida en Alemania y Austria, refuerza la presencia del Grupo KLUBB en estas regiones. Este desarrollo estratégico es un elemento clave de la visión a largo plazo del Grupo KLUBB, que le permite entrar en el dinámico mercado alemán.

LoxamHune, pieza clave en la producción de "La Sociedad de la Nieve", película candidata a los Premios Oscar

La división de Eventos y Energía de LoxamHune ha prestado un importante apoyo en la producción del exigente rodaje de La sociedad de la nieve, nominada por España a la mejor película internacional en los próximos Premios Oscar de Hollywood y reciente ganadora de 12 premios Goya, entre ellos al mejor largometraje y mejor director.

Más de un centenar de equipos, entre construcciones modulares, grupos electrógenos y maquinaria, fueron suministrados por el equipo especializado de LoxamHune, que aportó su gran experiencia en todo tipo de eventos, tanto cinematográficos como espectáculos o corporativos.

La dotación incluyó más de 20 grupos electrógenos de entre 100 y 600 kvas, además del cableado y la instalación de los mismos, suficientes para cubrir todas las necesidades de energía que requiere un proyecto de estas dimensiones.

La maquinaria del líder en el sector también fue un elemento clave para el numeroso equipo técnico: se proporcionaron una veintena de unidades, incluyendo plataformas articuladas eléctricas y diesel, carretillas todoterreno con capacidad de hasta 25.000 kg., manipuladores telescópicos y una minicargadora.

Para facilitar la organización del rodaje, LoxamHune aportó también 40 módulos diáfanos, 24 contenedores marítimos y seis casetas sanitarias. Durante todo el proyecto, la división pudo solventar cualquier eventualidad, no solo instalando y operando todos los equipos necesarios para que la película fuera un éxito, sino también asegurando su mantenimiento.

Basado en el libro del mismo título de Pablo Vierci y dirigido por Juan Antonio Bayona, el largometraje describe la experiencia extrema que soportaron los 29 pasajeros supervivientes de un avión que transportaba a un equipo de rugby a Chile y que se estrelló en los Andes en 1972.

Así, aportando su amplia experiencia y capacidad técnica, LoxamHune vuelve a ser protagonista de un importante acontecimiento cinematográfico, como ocurrió recientemente con la norteamericana, rodada en España, Asteroid City. Un hito más que se suma a los múltiples eventos musicales en los que interviene con sus equipos electrógenos y maquinaria, como el Coca Cola Music Experience, el Mad Cool Festival o el concierto de Guns N' Roses.

Manitou premiado en el concurso de novedades técnicas de Fima 2024

Manitou Steering Ministick (MSM) ha sido galardonado con el premio de excelencia en el Concurso de Novedades Técnicas de FIMA 2024.

Este sistema de dirección inteligente con mini-joystick, desarrollado y patentado por Manitou, supone un hito en la evolución de los manipuladores telescópicos agrícolas.

DIRECTORIO DE FIRMAS

GRÚAS

SEGUROS MAQUINARIA

PLATAFORMAS ELEVADORAS

TRANSPORTES

ALQUILER EQUIPOS

26 Septiembre

PEM 2024 MADRID PREMIOS ELEVACIÓN MOVICARGA

26 Septiembre de 2024

movicarga

MADRID

LA CASA DE MÓNICO

¡Te esperamos!

info@movicarga.com
macarenagarcia@movicarga.com

Te seguimos en tus proyectos nacionales e internacionales

Contáctanos

T: +34 900 92 92 50 - **E**: rent@riwal.com / sales@riwal.com

Above all. Riwal

riwal.com