





www.loxamhune.com



www.socage.es







PALFINGER

www.gruporoxu.com















www.aherniberica.es

www.easy-lift.com



www.lgmglifts.com





www.sr2002.com





MULTITEL

**AGUILAR** 

www.transgruas.com

www.multitelgroup.com

www.gruasaguilar.com





www.riwal.com



www.apaerial.com



www.uping.es



www.rbcomponentes.com





www.anapat.es





www.brontoskylift.com





www.gomarizrent.com





www.haulotte.com.es





www.mercaeleva.com





MAQUINZA ALQUILER Y VENTA DE MAQUINARIA

www.maquinza.com









**GRUAS** BONIZ

www.euroyen.es www.spaincrane.com

J.ZARRIAS



www.josezarrias.com

PINEI.70 لنه



www.ausa.com

www.aplift.com

LOZANO

www.gruaslozano.com

BULLTRACK

ROBUSTRACK SL









Spain Crane



### www.elevat.net

www.bravi-platforms.com

www.grupohei.com



### LGMG Europe B.V.

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



# Sumario



- 4 Editorial
- 6 Boels Rental adquiere Riwal
- 8 Transgruma, S.A. continúa ampliando su increíble flota con la gama TEC y la gama SH
- 10 Entrevista a José Manuel Mateo, responsable de postventa de Mycsa Grúas y a Alex Salas, responsable de repuestos de Mycsa
- 14 Grúas Iru moderniza su parque de maquinaria con la grúa nueva Liebherr LTC 1050-3.1
- 15 Transgrúas entrega una grúa Fassi + porta contenedor Marrel + pulpo para Grúas y Transportes Moreno
- 16 Las grúas Palfinger forman parte imprescindible de la fiesta de las Fallas en Valencia
- 18 WSI Models, scale is our skill!
- Herbusa se hace con una PK 37.002 TEC 7 para su flota
- 24 Grúas de montaje rápido Liebherr serie L: la potencia compacta repensada
- 26 LBX 600: nueva máquina de Liebherr para la construcción de muros pantalla
- 28 LGMG presentará un gran surtido de máquinas en Intermat
- 30 GAM celebra su Convención Anual en las instalaciones de Reviver bajo el lema "Refabricando el Futuro"
- **34** LoxamHune sube un nivel en seguridad con el sistema Harness ON para trabajos con plataformas elevadoras
- **36** Reunión de JLG Service Partners de España
- 37 PLAAS con el arte urbano
- **38** Zoomlion y Maxim Domenech en las Fallas
- 40 Grúas carretillas radiocontroladas JMG: una nueva raza de máquinas
- **42** Éxito sin límites: Grucan y Fábrica de Carroçarias Sabino brillan en Fireca 2024
- 44 Road Show de las plataformas JCB en Madrid
- **48** GAM continúa su senda de crecimiento a doble dígito en 2023, e incrementa su beneficio un 15%
- 50 Antonio Barbosa, Premio 2024 del Presidente de IPAF
- 52 Doble rendimiento del nuevo RTH 8.39 de Magni
- Manitowoc pone en marcha su estrategia de precios y valor inteligentes, con un servicio inmejorable
- 55 Diego García Pastor, nuevo director general de GAM en España
- Jornada de puertas abiertas de HEI, distribuidor de Sany para España
- **60** Adaptable a tus necesidades; así es la nueva gama Elevah 6 de Faraone
- 61 Alkora galardonada en los premios Gema 2024
- **62** Entrevista a Jorge Crespo, Director General de Alquiler y Maquinaria 74
- **64** LoxamHune se une a Forética para seguir fomentando prácticas sostenibles
- **66** Ganadores de los Premios IAPA 2024
- **68** Transgrúas entrega una grúa Fassi F235 + carrocería para Piscines del Vallès
  - Dingli gana el Premios IAPA 2024 en la categoría de tijeras y mástiles verticales

- 70 Entrevista con Josep Lluis Martínez, Responsable del Servicio Técnico de JLG
- 74 Transgrúas hace triple entrega a Grúas Pol: Fassi F1450RHXP Techno, F545RA y F485RA
- 76 Manain sigue entregando plataformas LGMG con ¡entrega inmediata!
- **80** El Capacitar a la Próxima Generación fue el tema principal de la cumbre IPAF 2024
- 83 Transgrúas aumenta el parque de Grúas del Vallés
- **84** Patricia Marco, nueva Product Manager de Trojan Baterías para Cema Baterías
  - Manitex Valla lanza una nueva serie gama pesada Nueva grúa de PM 83.5 SP
- 86 Servicios Palau apuesta por la Palfinger PK 27002 SH
- **88** Entrevista al Sr. Bravi, Presidente Ejecutivo de Bravi Platforms
- 92 Lanzamiento de una nueva gama de tijeras Manitou
- 94 Easy Lift continúa su ascenso imparable
- **96** La Socage 16 A demuestra sus dimensiones compactas
- 97 Sumialki abre una nueva sede en Pinto
- 98 LogiMAT: nuevo desarrollo del Hubtex Load Manager
- 100 MHS Ibérica participará como patrocinador "ORO" en la IV Convención de AECE
- 101 Video de la nueva plataforma MT 162 Axon de Multitel
- 102 "La mejor todoterreno de su clase": Nueva grúa todoterreno Tadano AC 4.100L1 para Schares
  - ASEAMAC se adhiere a la ALIANZA ELEVA
- 103 Manitou tuvo en 2023 un año récord
- 104 Alquisagar, seleccionada finalista de los European Rental Awards 2024
- 105 Nuevo patrocinio de Merca-Eleva con el Club Básquet Vic
- **106** Entrevista a D. Marcel Braud, fundador de Manitou
- 108 Publicadas en el SEPE las Especialidades Formativas de Electromecánica de Maquinaria promovidas por la Alianza ELEVA
- 109 mateco sigue fomentando la concienciación y sensibilización en materia de igualdad de oportunidades
- 110 Falta de relevo generacional en las empresas de alquiler de maquinaria
- 112 Dieci Pivot T80: el nuevo manipulador telescópico articulado de altas prestaciones
- 114 Subasta de maquinaria, Zaragoza: ¡los compradores buscan máquinas buenas y Euro Auctions cumple!

### 116 ESPECIAL PLATAFORMAS DE TIJERA

- **135** Mammoet implanta un innovador sistema de seguridad de 360 grados en una grúa Liebherr
- **136** Exmain inauguró nuevas instalaciones en León coincidiendo con su 50 aniversario
- 138 NOTICIAS REVISTA ONLINE
- 156 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

# Editorial

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



## El camino hacia el éxito...

Hay una palabra que me encanta que es "Mondregote", una persona con el ego muy subido; y otra que es Zaborrero, que es la persona que hace las cosas rápido y mal.

Pues está claro que gobernando en España tenemos al rey de los mondregotes zaborreros, con una mezcla de soberbia, ambición, desvergüenza y desfachatez. Una persona que se cree que puede hacer su voluntad siempre porque el resto de mortales somos ineptos. Y no le quito razón, hay gente que ha votado a este miserable y lo seguirá haciendo por muchos casos de corrupción que salgan, por mucho que se siga riendo de los españoles y por mucho que supuestamente prevarique a favor de sus colegas.

Hay que aceptarlo, estamos rodeados de mediocres que votan a la izquierda, pase lo que pase. No tienen la culpa los que gobiernan y supuestamente se llenan los bolsillos a manos llenas. ¿Deberían dejar la política si tuvieran algo de dignidad? Sí. Pero no la tienen. No, esos no tienen la culpa. La culpa la tiene esa persona que paga más impuestos que nunca y recibe menos que nunca. Pero sigue votando a la izquierda. Esa persona que tiene envidia porque a su vecino le va mejor que a él y en vez de preocuparse por mejorar a nivel personal y profesional, prefiere que el de enfrente esté peor, y que no progrese.

Estamos viendo como los casos de corrupción llegan cada vez más alto y no pasa nada.

Somos una sociedad de borregos, y hay que aceptarlo. Lo que hay que hacer es poco a poco dejar de relacionarse con esa gente. Porque ellos son los culpables de que Sánchez campe a sus anchas. Y listo. Porque un amigo rojo, no se va a alegrar de tus éxitos nunca. Es mentira. Son envidiosos por naturaleza, lo llevan en la sangre.

Cuando hay movimientos en el sector de empresas, mucha gente opina sobre el éxito empresarial de las personas, y es algo que me llama mucho la atención.

Ya sabéis que a mí me encanta hablar con la gente del sector, de cómo les va, de sus inquietudes, de su capacidad de mejora, de lo que les motiva, etc.

En una de estas conversaciones con un amigo empresario hablábamos del concepto del éxito, de que era para cada uno tener éxito.

Para mí sin duda éxito empresarial es una ecuación que debe incluir combinar tu familia y tu trabajo, de forma que te entregues a los dos con la misma pasión.

Este editorial se lo quiero dedicar a Fernando, a mi marido. Porque tanto Minimaca como Coco (mi hija Inés), como yo, tenemos mucha suerte de tenerle en nuestras vidas. Es abogado fiscalista, poeta, boxeador y ahora toca en un grupo de música, Los Jabalís. La palabra polifacético se queda corta para definirle. Gracias por iluminarnos la vida con esa pasión que derrochas. Te queremos

El tener éxito es un concepto muy amplio, pero llevado a los negocios le he dado una vuelta a que puede influir en el éxito empresarial

Sin duda tener una visión clara del negocio y saber dónde quieres llegar te hará tomar las decisiones correctas para tener éxito a largo plazo. Es muy importante también valorar los objetivos a corto plazo y celebrar esos éxitos. Ese oxígeno de fuerzas te ayudará a seguir subiendo.

Algo que creo es fundamental para seguir avanzando es que tengas capacidad clara de innovar, de adaptarte a los cambios y poder ser competitivo. Estamos viendo como cada vez la inteligencia artificial entra en nuestras vidas por todas partes. Obviar este camino es absurdo. Es necesario que espabiles y quieras empaparte de novedades que vienen. Quedarte en tu zona de confort nunca fue la clave del éxito. Estar dispuesto a aprender continuamente y a mejorar, puede impulsar el crecimiento personal y empresarial.

Para tener éxito empresarial. O eres una persona apasionada o no vas a tener la fuerza que requiere. Estar motivado y saber motivar a los que te rodean, son puntos clave para colgarte la medalla del éxito.

¿Tienes habilidades de liderazgo? ¿Eres capaz de inspirar y guiar a tu gente, a tu equipo? Lo veo crucial.

Algo que no sabíamos que existía hasta que llego el covid, la resiliencia, o te recuperas pronto de los fracasos, te levantas, te adaptas, aprendes y sigues, o tu título será de perdedor en vez de ganador.

Obviamente el camino ascendente hacia la victoria pasa porque seas un buen gestor de tu tiempo. Saber administrar eficientemente el tiempo puede maximizar la productividad y el rendimiento. Calentar la silla porque sí es sinónimo de engañarte a ti mismo. Eso es para los funcionarios, no para empresarios, ni para gente que quiera mejorar laboralmente.

El conocimiento es poder, y conocer el mercado, conocer la competencia, conocer las tendencias, entender la demanda del mercado, conocer sus necesidades, etc., es crucial para desarrollar productos o servicios exitosos.

Está claro que si piensas que el éxito te pertenece a ti sólo y has llegado hasta aquí gracias a tus cualidades y por tí mismo, es que eres más corto de lo que pensabas. Tu equipo es clave.

Rodearte de gente que te ilumine empresarialmente, de gente que te sume, de gente que te aporte, de gente que te inspire, hará medio camino al éxito.

Tener una red de contactos buena te abrirá negocios que no sabías ni que existían. Por eso es tan importante ir a eventos, ir a ferias, ir a Congresos.

Lo que digo siempre, nada de esperar al tren, hay que ir a la estación a pillarlo, a tu casa nadie va a llegar a darte el negocio en bandeja.

No puedes ser una profesional de éxito si no sabes comunicar. Y no me refiero sólo a hablar en público con convicción y presencia, me refiero a saber comunicar a tu equipo, a clientes, a empleados, a socios, a proveedores.

Otra de las habilidades que debe tener una persona para alcanzar éxito es la de saber tomar decisiones rápidas y efectivas. Muchas veces nos encontramos con situaciones difficiles. Una decisión u otra puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso. Como dijo Charles R. Swindoll: "La vida es un 10% lo que te sucede y un 90% de cómo reaccionas a ello".

Tener un buen control de las finanzas y saber administrar los recursos financieros de manera eficiente es fundamental.

La ética empresarial es esencial. Mantener altos estándares éticos en todas las operaciones te hará tener una reputación sólida y generar confianza entre los clientes y el entorno que te rodea. Que nadie pueda reprocharte nada.

Ser un camaleón te ayudará a adaptarte rápidamente a los cambios del entorno empresarial. Incluso puede garantizar la supervivencia a largo plazo. Debes ser una persona flexible, que estés dispuesto a ajustar planes y estrategias según sea necesario para adaptarse a las circunstancias cambiantes, esto puede ser vital para el éxito.

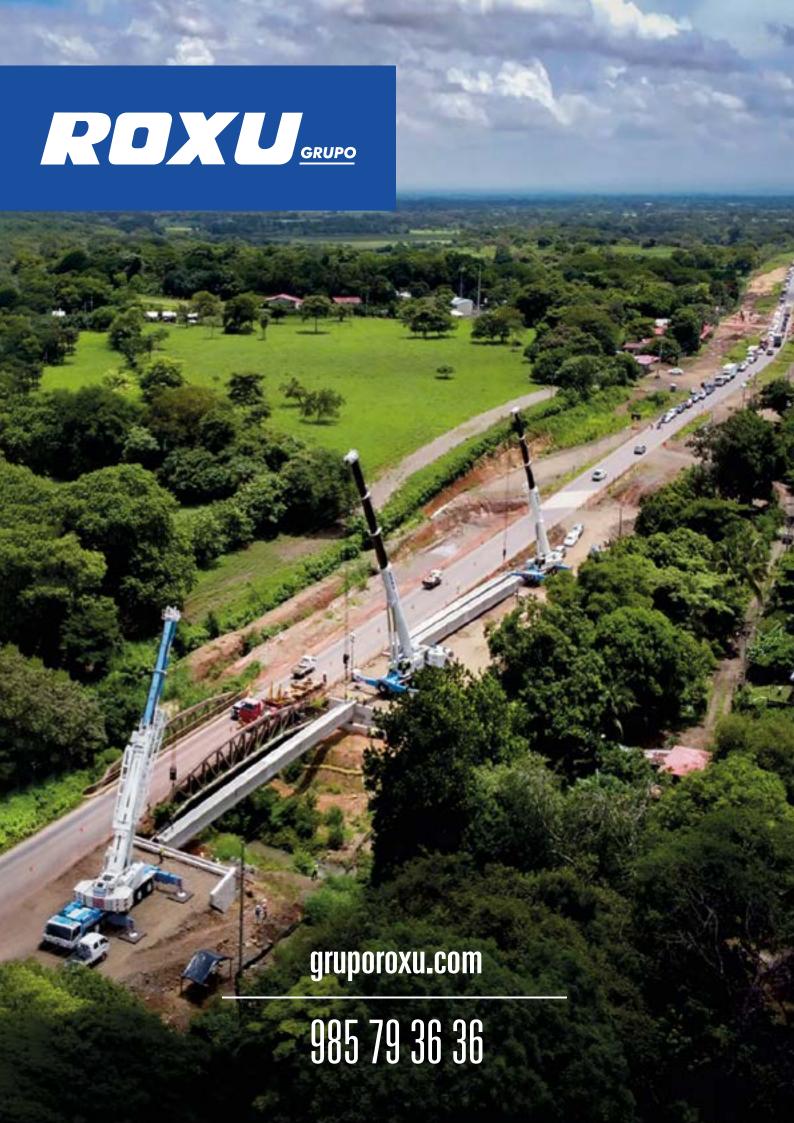
Aquí nadie es perfecto, por eso hay que ser honrado con uno mismo y saber que todos tenemos fortalezas, debilidades y limitaciones. Pero esto es lo que nos hace únicos y nos puede ayudar a tomar mejores decisiones y a buscar apoyo cuando sea necesario.

Nadie dijo que el éxito se consigue en dos días, debes ser perseverante. No puedes ni debes rendirte ante los desafíos.

Y otra cosa está clara, no todo el mundo busca el éxito empresarial. Hay mucha gente que pasa por la vida sin pena ni gloria y ahí les tienes, disfrutando de lo que tienen. Sin duda encomiable.

Al final, busca lo que te haga feliz. Mezcla los ingredientes a nivel personal y empresarial para crear un cocktail perfecto. De esos que pides sintiéndote 007.

A por ello. Determinación, FUERZA Y HONOR.





# **Boels Rental adquiere Riwal**

Boels Rental refuerza su posición con la adquisición de Riwal.

Boels Rental, una de las empresas líderes en el sector del alquiler, tiene el placer de anunciar el acuerdo alcanzado para la futura adquisición de Riwal, una prestigiosa empresa con una dilatada trayectoria y experiencia en Plataformas Elevadoras Móviles de Personal (PEMP). La conclusión de la adquisición está sujeta al cumplimiento de ciertas condiciones habituales que incluyen, entre otras, la aprobación de las autoridades de competencia pertinentes. Este movimiento estratégico está en consonancia con la ambiciosa estrategia de crecimiento de Boels Rental para convertirse en el socio de alquiler número uno en Europa, consolidando su presencia en los mercados existentes, expandiéndose a nuevos territorios y ampliando su flota de PEMP.

#### AJUSTE ESTRATÉGICO Y EXPANSIÓN DEL MERCADO

Tanto Boels como Riwal ocupan posiciones sólidas en sus respectivos mercados. En las regiones europeas donde la presencia se solapa, Boels y Riwal aprovecharán la experiencia y los recursos combinados. Pero la posible adquisición también abre las puertas a nuevos mercados, como España y Francia. Mientras que Boels cuenta con una amplia red europea, Riwal tiene una presencia global, con sucursales en la India y Catar, entre otros países. Tras la integración, Boels Group estará en condiciones de lograr un crecimiento y una rentabilidad significativos gracias a su mayor presencia geográfica y a la sólida base del alquiler general, complementada con divisiones de alquiler especializadas.

### AMPLIACIÓN DE LA FLOTA Y LA EXPERIENCIA DE LAS PEMP

La experiencia de Riwal en las PEMP añade una nueva dimensión a la gama de productos y servicios de Boels. Con casi el 60 % de la flota de Riwal ya electrificada, la adquisición está en línea con el compromiso de Boels con la sostenibilidad. "Con una flota combinada de más de 55.000 PEMP y conocimientos y servicios adicionales, confiamos en cumplir los estándares más exigentes de los clientes. Nos permite ofrecer un servicio de atención inigualable para que nuestros clientes sigan adelante", afirma Pierre Boels, CEO de Boels Group.

### UN LEGADO Y UN ADN CON MUCHAS SIMILITUDES

Riwal y Boels Group tienen muchas similitudes en su trayectoria y ADN. Boels, desde 1977, y Riwal, desde 1968, tienen una larga y reconocida trayectoria en el sector del alquiler de equipos. Con un espíritu empresarial y familiar compartido, ambas empresas han logrado un fuerte crecimiento a lo largo de los años. El denominador común es centrarse en equipos de máxima calidad y un excelente servicio al cliente de forma segura y sostenible. La fusión también unirá a dos empresas que comparten los mismos principios y formas de trabajar, proporcionando a los empleados interesantes oportunidades de colaboración y crecimiento personal, haciendo del Boels Group un lugar de trabajo aún mejor. "El encaje estratégico entre Boels y Riwal es impecable desde una perspectiva cultural, geográfica y de oportunidades de crecimiento. La adquisición es un testimonio de la fuerza y la calidad de nuestro trabajo en Riwal y Manlift", afirma Pedro Torres, CEO de Riwal.

### **UNA PLATAFORMA PARA EL CRECIMIENTO**

La futura adquisición sitúa al Boels Group en una escala superior y con una mayor solidez financiera, lo que es crucial para afrontar los retos del mercado y la volatilidad económica. Riwal añade al grupo unos 310 millones de euros de volumen de negocio, procedentes de 65 sucursales y casi 1.200 empleados expertos. Esto crea una base muy sólida y una densa red en 27 países con casi 830 sucursales.

Con una flota combinada de 3 600 millones de euros y una amplia plantilla cualificada, Boels Group está preparado para un crecimiento sostenible.

### **JUNTOS LLEGAREMOS MÁS ALTO**

La futura incorporación de Riwal no solo refuerza la posición de Boels en el mercado y su cartera de AWP, sino también fortalece su compromiso con la satisfacción del cliente, la innovación y la sostenibilidad. El aumento de la red de sucursales permite un transporte rápido a cualquier lugar de trabajo para mantener a los clientes en marcha, mientras que las plataformas en línea fáciles de usar garantizan una gestión rápida y sencilla de los pedidos. Lo anterior, combinado con los amplios conocimientos y la experiencia en PEMP que aportan los empleados de Riwal, permite a Boels estar lista para enfrentarse a nuevos retos y alcanzar cotas aún mayores.

#### Acerca de Boels Rental:

Boels Rental es una de las principales empresas de alquiler de Europa. Con su gama ampliamente diversificada de 860.000 artículos de alquiler y especializaciones, Boels siempre ofrece una solución de alquiler adecuada para cada cliente. Con las máquinas más modernas e innovadoras y un servicio excelente, Boels supera las expectativas de todos sus clientes. Lo hacen desde una densa red internacional de más de 764 sucursales en 18 países. Boels tiene unos 7.300 em-



A la izquierda: Pierre Boels, director ejecutivo de Boels Rental y a la derecha: Doron Livnat, Eigenaar ProDelta

pleados. Con su joven flota, la amplia gama de máquinas de emisiones cero y sus cortas distancias de transporte, Boels ayuda a sus clientes a construir de forma más sostenible y con más éxito.

### Acerca de Riwal:

Riwal está especializada en trabajos en altura seguros y eficientes desde 1968. A lo largo de las últimas décadas, la empresa se ha convertido en especialista en PEMP para múlti-

ples sectores. Riwal está presente en 14 países diferentes, tiene 65 sucursales con cerca de 1.200 empleados y cuenta con una flota de alquiler de aproximadamente 20.000 máquinas. Además del alquiler, mantenimiento y venta de PEMP, manipuladoras telescópicas y carretillas elevadoras, Riwal también vende piezas de recambio de primera calidad y presta servicios técnicos para las máquinas, además de contar con sus propios centros de formación.





# Transgruma, S.A. continúa ampliando su increíble flota con la gama TEC y la gama SH

La empresa madrileña sigue confiando en PALFINGER para hacerse con las mejores grúas del mercado y alcanzar sus objetivos de la mano de la PK 480 TEC y la PK 65002 SH.

Transgruma S.A. sigue marcando la diferencia en innovación, combinando la actividad tradicional del transporte, con la incorporación de camión grúa. De esta manera, consiguen simplificar el trabajo en los sectores de transporte, construcción y obras públicas, en cuanto a la elevación y manipulación de cargas se refiere.

Con más de 50 años de historia, guiados siempre por sus principios, siguen perseverando en su crecimiento con una misión: "Lograr la satisfacción plena de sus clientes ofreciéndoles servicios de alta calidad y eficiencia, manteniendo un compromiso firme con la seguridad, la innovación y el medio ambiente".

La nueva grúa hidráulica PALFINGER PK 480 TEC (G) de Transgruma S.A., está configurada especialmente con ocho prolongas hidráulicas, otorgándole un alcance máxi-



mo de 21,1mt y máxima carga extendida de 1.380 Kg. Además, esta configuración incluye el sistema WEIGH que por cada ciclo puede levantar una segunda carga y sumarlas o restarlas incluso, ayuda a documentar de forma automática las últimas 10 operaciones de pesaje, además, se puede integrar con cualquier accesorio como pinzas porta palés, grapas, cucharas o pulpos.

A su vez, la grúa hidráulica articulada PAL-FINGER PK 65002 SH (F), está configurada para enfrentar los desafíos más exigentes. Con un alcance máximo de 18 metros y máxima carga extendida de 2.000 Kg, esta grúa demuestra su capacidad para abordar proyectos de gran envergadura. Además, incluye el Fly-Jib PJ125E, de 6 prolongas hidráulicas adicionales.

Ambas configuraciones están montadas sobre camión SCANIA P 410 B8x4 y carroza-



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.

### SISTEMAS DE ASISTENCIA ESPECIA-LES DE LA GRÚA PK 65002 SH

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

uieren un alcance extendido y capacidad carga pesada.

LA NUEVA GRÚA HIDRÁULICA
PALFINGER PK 480 TEC (G)



das, gracias al trabajo en equipo de nuestro personal de técnicos especializados PALFIN-GER del Centro de Montaje de Madrid y su Concesionario Oficial Hidromayoral SL.

### SISTEMAS DE ASISTENCIA ESPECIA-LES DE LA GRÚA PK 480 TEC

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

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

"Agradecemos a Transgruma S.A., por la confianza en PALFINGER Ibérica y en la marca para continuar siendo fuertes aliados en el sector industrial", añaden desde Palfinger Ibérica.





# Entrevista a José Manuel Mateo, responsable de postventa de Mycsa Grúas y a Alex Salas, responsable de repuestos de Mycsa

Desde Movicarga les hemos realizado algunas preguntas para conocer cómo están trabajando tanto ellos como sus equipos y las mejoras que están llevando a cabo.

Mov.- ¿Cómo están organizados los servicios de postventa y repuestos de MYCSA?

José Manuel Mateo y Alex Salas.- Contamos con tres estructuras diferenciadas que dependen del Director Operativo, Francisco Montoya:

- En el departamento postventa de MYCSA Grúas somos un equipo de 5 técnicos cuya premisa es dar la mejor y más rápida solución a nuestro cliente final. Para conseguirlo contamos con programas informáticos internos de búsqueda de información y resolución de problemas tales como el Hitil y C-Case. De esa manera, los problemas técnicos, cursos de formación y envío de información al cliente quedan perfectamente estructurados y asignados a uno o varios técnicos.
- Contamos con dos equipos de repuestos diferenciados para cada unidad de negocio: reciclaje y grúas.
- Además, disponemos de un centro de montajes y reparación recién creado en nuestras instalaciones de San Fernando de Henares, con un responsable de taller que ya cuenta con 13 técnicos de posventa especializados.

Mov.- ¿Cuántos técnicos forman parte de los equipos de postventa y repuestos?

José Manuel Mateo y Alex Salas.- Como dije anteriormente, en postventa somos cinco técnicos, tres de los cuales venimos de Hiab Iberia y otros dos más que se han incorporado recientemente para reforzar el servicio postventa a nuestros Distribuidores, Servicios Oficiales y Clientes Finales. En la estructura de repuestos para grúas contamos con un responsable de repuestos, un técnico y dos administrativos, todos expertos en repuestos de maquinaria.

### Mov.- ¿Cuántos de esos técnicos de posventa se dedican al trabajo de campo?

José Manuel Mateo.- Hay un técnico exclusivo para la realización de las puestas en marcha y entrega de los equipos al cliente final, el resto de trabajos en campo se reparten entre todos en función del tipo de visita y disponibilidad de cada técnico.

Mov.- ¿Han reforzado su equipo técnico con la entrada de MYCSA? En caso afirmativo, ¿de qué manera?

En postventa somos
cinco técnicos, tres de los
cuales venimos de tilab
lberia y otros dos más
que se han incorporado
recientemente para
reforzar el servicio
postventa a nuestros
Distribuidores, Servicios
Oficiales y Clientes
Finales



José Manuel Mateo.- MYCSA Grúas ha reforzado el equipo postventa, repuestos y taller. Para nosotros este es un punto clave ya que queremos centramos en dar el mejor servicio a nuestros clientes. Para alcanzar nuestro objetivo es clave tener suficiente personal con un alto grado de cualificación.

Tal y como comentaba, en MYCSA Grúas se han incorporado dos nuevos técnicos que además de venir del mundo de las grúas, están recibiendo formación propia de la electrónica e hidráulica de nuestros equipos.

#### Mov.- ¿Qué servicios ofrece su departamento de servicio técnico?

José Manuel Mateo.- Cursos presenciales para nuestros Distribuidores y Servicios Oficiales, además de una gran variedad de cursos online a través de nuestra plataforma digital Learn.

Damos mucha importancia a la formación de nuestros Distribuidores y Servicios Oficiales ya que esto se traduce en una mayor autonomía y mejor resolución de problemas, incrementando el valor añadido de nuestros equipos hacia nuestros clientes finales.

- Acceso a los programas de conexión a equipos para su diagnosis y una resolución rápida de averías.
- Soporte post venta control remoto vía PC y telefónicamente a nuestros Distribuidores, Servicios Oficiales y Alquiladores de Grúas.
- Desplazamiento en campo o al taller en caso de que sea necesario.
- Cursos de operador de grúa auto cargante acorde a la norma UNE 58161.

MYCSA Grúas ha reforzado el equipo postventa, repuestos y taller. Para nosotros este es un punto clave ya que queremos centramos en dar el mejor servicio a nuestros clientes. Para alcanzar nuestro objetivo es clave tener suficiente personal con un alto grado de cualificación.

 También ofrecemos nuestro producto Hi-Perform que consta de un simulador de realidad virtual para la formación a los operadores, conectividad a los equipos, contratos de mantenimiento y garantía extendida.

# Mov.- ¿Han logrado agilizar el montaje de grúas con alguna estrategia o tecnología específica?

José Manuel Mateo.- Estamos empezando con un proceso de estandarización de nuestros montajes para grúas grandes y super grandes, esto nos va a permitir una mayor rapidez en los montajes, con un mejor acabado y una mayor estabilidad y funcionalidad de nuestros conjuntos camión-grúa.

Está prevista la incorporación de cuatro técnicos de montaje a nivel de hidráulica, electrónica y soldadura.

### Mov.- Ustedes tienen el Webshop para poder ver referencias, disponibilidad y precio de las piezas de los equipos adquiridos. ¿Es un servicio que los clientes estén utilizando? ¿Cómo ayuda este webshop a los clientes? ¿Cómo organizan el suministro de repuestos para sus clientes?

**Alex Salas.-** El Webshop permite a nuestros clientes encontrar de manera rápida referencias, comprobar precios, disponibilidad y realizar el pedido, simplificando y agilizando la adquisición de recambios.

El suministro de repuestos se hace directamente desde el almacén central de Hiab. Aunque más del 90% de las piezas se encuentran allí, en MYCSA Grúas estamos ejecutando el proyecto de duplicar la disponibilidad de recambios con un nuevo almacén en la sede central en San Fernando de Henares (Madrid), acompañado de nuevas incorporaciones de personal y con la experiencia de 47 años de MYCSA

### Mov.- ¿Todo el servicio técnico está centralizado en San Fernando de Henares?

**José Manuel Mateo.-** Sí, pero con disponibilidad para viajar a cualquier punto de España.

Nos gustaría recalcar que estamos ampliando nuestra red de Distribuidores y Servicios Oficiales, ya que éstos son la prolongación de MYCSA Grúas y tienen un papel muy importante en el servicio postventa.

# Mov.- ¿En qué medida los programas de diagnóstico que utilizan ayudan a las empresas a mejorar? ¿Cómo funciona su programa de diagnóstico?

José Manuel Mateo.- Ayuda en el sentido de un mejor entendimiento de la lógica de la electrónica de nuestros equipos por parte de los técnicos que reparan los equipos y un diagnóstico rápido en cuanto a fallos electrónicos se refiere que agilizan la reparación del equipo al cliente final.

Dichos programas de diagnóstico también nos permiten calibrar la grúa, para alcanzar su máximo rendimiento antes de la entrega al cliente y mantener su performance durante todo su ciclo de vida.

### Mov.- ¿Ofrecen servicios de mantenimiento preventivo?

José Manuel Mateo.- Ofrecemos nuestro contrato de mantenimiento preventivo llamado Procare que consta de un mantenimiento de las 50 primeras horas, más un mantenimiento periódico en función de lo que trabaje el equipo, monitorizado por nuestro sistema de conectividad HiConnect, que permite el análisis predictivo de fallos y sistemas de alerta temprana. Esto evita que se produzcan fallos y paradas inesperadas de los equipos.

Recalcar que los mantenimientos preventivos Procare son realizados por Distribuido-





res y Servicios Oficiales previamente formados, los cuales disponen de todo el software y herramienta necesaria para hacer dichos mantenimientos, siguiendo nuestro riguroso check list oficial.

Mov.- Ustedes disponen de HiPerform, el simulador de realidad virtual para la formación a los operadores + conectividad a los equipos + contratos de mantenimiento y garantía extendida. ¿Cómo puede ayudar el simulador de realidad virtual de MYCSA a los clientes en términos prácticos?

José Manuel Mateo.- Nuestro simulador realidad virtual HiSkill adiestra al operador de manera virtual, reduciendo el tiempo de formación y emisiones, aumentando considerablemente la productividad del operador y el uso seguro del equipo Hiab, reduciendo de esta manera accidentes inesperados y costosos daños materiales y personales.

He tenido la ocasión de probarlo personalmente y es super realista. No me cabe duda que HiSkill puede ayudar a nuestros clientes.

Mov.- ¿En qué mejoras específicas están trabajando actualmente para optimizar sus servicios?

El Webshop permite a nuestros clientes encontrar de manera rápida referencias, comprobar precios, disponibilidad y realizar el pedido, simplificando y agilizando la adquisición de recambios.

En realidad, estamos reforzando el equipo en todos los departamentos para dar el mejor servicio a nuestros clientes. Para este verano MYCSA Grúas habrá duplicado su plantilla y para finales de año, la habrá triplicado. En estos tres primeros meses del año la hoja de ruta de este proyecto se está cumpliendo satisfactoriamente.



Mov.- ¿Cómo gestionan la formación y capacitación continua de su equipo técnico?

José Manuel Mateo.- Para MYCSA Grúas y Hiab Global, la formación es un punto clave para desarrollar eficientemente el trabajo. Nuestro sistema de formación online Learn ofrece formación básica y avanzada de todos los sistemas electrónicos e hidráulicos y sugiere distintos cursos para un mayor conocimiento del producto.

También estamos llevando a cabo un plan de cursos presenciales tanto para personal de MYCSA Grúas como para Distribuidores y Servicios Oficiales.

# Mov.- ¿Cómo están adaptando su servicio técnico a las nuevas tendencias tecnológicas y las demandas del mercado?

José Manuel Mateo.- Las nuevas tendencias tecnológicas nos llevan a la digitalización del producto, esto se lleva a cabo a través de nuestro HiPerform, el cual tiene como misión hacer la vida más fácil a nuestros clientes finales, formando a los operadores de grúas y ofreciéndoles un control predictivo de posibles averías por medio de nuestra conectividad, ofreciendo un mantenimiento cómodo y de alta calidad.

### Mov.- ¿Qué planes de futuro tienen para garantizar una atención rápida y eficiente a sus clientes?

José Manuel Mateo y Alex Salas.- Nuestros planes de futuro pasan por tener el suficiente personal altamente cualificado para ofrecer la más rápida y eficiente intervención ante cualquier problema.

A principio de años abrimos nuestro centro de montaje y reparación en San Fernando de Henares y en breve tendremos otro taller propio en Madrid.

Aunque el almacén central de Hiab dispone de más del 90% de las piezas en stock con un servicio de entrega de entre 24 y 48 horas, estamos trabajando para disponer de una gran variedad de piezas en nuestro almacén local de San Fernando de Henares en Madrid.

Para los alquiladores de grúas estamos empezando a ofrecer un trato directo MYCSA Grúas-cliente final para aumentar aún más la rapidez y efectividad del Servicio Postventa.

Lo comentado anteriormente junto con el seguimiento de todas las averías a través de nuestra plataforma C-Case nos garantiza un atención rápida y eficaz hacia nuestros clientes.

José Manuel Mateo y Alex Salas.- Como comentaba anteriormente, uno de los puntos claves ya empezados es la contratación de nuevos empleados en el departamento postventa, recambios y centros de montaje.

Estamos haciendo mucho énfasis en la formación a nuestros Distribuidores y Servicios oficiales ya que son la prolongación de MYCSA Grúas para dar un servicio postventa de calidad.











### **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 v taller propio y móvil exclusivo alquiladores en Valencia.

### **HISKILL**

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



### **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

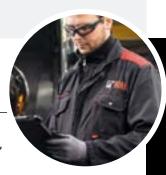
Con referencias, disponibilidad en tiempo real y precio de las piezas.

### 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.





### **MYCSA Grúas Hiab**

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



Grúas Iru invierte en la grúa compacta Liebherr LTC 1050-3.1, la primera unidad Liebherr de su parque de maquinaria. Gracias a este equipo, Grúas Iru podrá asumir nuevos proyectos que hasta la fecha no podía.

# Grúas Iru moderniza su parque de maquinaria con la grúa nueva Liebherr LTC 1050-3.1

Grúas Iru invierte en la grúa compacta Liebherr LTC 1050-3.1 que se convierte en uno de los puntos fuertes de su parque de maquinaria. Este equipo, la primera unidad Liebherr de su flota, trabajará fundamentalmente en el interior de edificios y naves industriales. Gracias a las innovaciones tecnológicas y a la versatilidad de la grúa compacta LTC 1050-3.1, Grúa Iru podrá optimizar el rendimiento de su flota.

21 unidades en España y la primera grúa Liebherr de su parque de maquinaria: Grúas Iru adquiere la grúa compacta Liebherr LTC 1050-3.1 «como el equipo que mejor se adapta a nuestras necesidades actuales», asegura Rosa María Méndez, Gerente de Grúas Iru. Destinarán su grúa Liebherr LTC 1050-3.1 a trabaios en el interior de edificios y naves industriales, aprovechándose de sus características y equipamiento, al tiempo que les permitirá ampliar su «abanico de opciones y asumir nuevos proyectos, confiando en poder continuar con nuestro crecimiento gracias a ella», asegura Rosa María Méndez. Destacan de este modelo de 50 toneladas de capacidad máxima de carga, su versatilidad y su tamaño compacto, además de algunas de sus innovaciones tecnológicas como la cámara lateral de trabajo, el te-

Liebherr LTC 1050-3.1 de Grúas Iru: la primera unidad Liebherr de su parque de maquinaria.

lemando BTTE y el plumín especial corto con capacidad para 25 toneladas. Es una clara apuesta por tecnología de última generación que les permitirá tener más opciones y alternativas de capacidad, consiguiendo que puedan ampliar sus campos de actuación.

# La grúa compacta Liebherr LTC 1050-3.1 está disponible con dos versiones de pluma: sistema de telescopaje rápido (Telematik) y tecnología de extensión por cable.

La grúa compacta LTC 1050-3.1 de Grúas Iru es el primer modelo Liebherr de su parque de maquinaria. Han decidido apostar por Liebherr por su dilatada trayectoria, por su experiencia, innovación, fiabilidad y rentabilidad. Asimismo, resaltan de este equipo que es perfecta para llevar a cabo proyectos en interior, algo que para ellos es fundamental.

La grúa compacta Liebherr LTC 1050-3.1 ofrece las condiciones excepcionales de conducción de una grúa todoterreno clásica. Gracias al ancho de vehículo de solo 2,55 metros, esta grúa puede maniobrar y atravesar por lugares sumamente estrechos. En diciembre de 2020, Liebherr lanzó al mercado el modelo de grúa compacta LTC 1050-3.1 en versión eléctrica

y otra versión disponible con dos versiones de pluma. Así, a la hora de elegir la pluma de la grúa compacta de 50 toneladas, los clientes pueden optar por un sistema de telescopaje rápido (Telematik) o por una tecnología de extensión por cable. De esta forma, Liebherr completa la oferta en la gama de grúas compactas.

Destacan de este equipo su versatilidad, tamaño compacto e innovaciones tecnológicas.

# Transgrúas entrega una grúa Fassi + porta contenedor Marrel + pulpo para Grúas y Transportes Moreno

La empresa madrileña ofrece desde hace más de 45 años soluciones de transporte y de elevación de cargas. Tras valorar la mejor opción para incorporar un nuevo conjunto a su flota, el comercial de Transgrúas de la zona, Jorge Bernal, les aconsejó y explicó las mejores opciones.

La combinación resultante fue la grúa hidráulica articulada Fassi F345RB.2.28 y el equipo de gancho Marrel AL20 S46.

La grúa autocargante cuenta con una capacidad de carga de 33,8tn/m, rotación continua, 8 prolongas hidráulicas y 2 manuales, dos funciones hidráulicas hasta la punta para el pulpo y los gatos traseros y los sistemas más avanzados de Fassi como el control de estabilidad FSC SII y el sistema de loC.

En cuanto al equipo porta contenedor Marrel modelo AL20 S46, ofrece una capacidad de carga de 20tn., una altura reducida del chasis, cuenta con brazo telescópico, bloqueo exterior de carrocería y gancho extraíble reemplazable.

Para completar el equipo, se añadió un pulpo de 4 garras de 160lt. de capacidad.



# Las grúas Palfinger forman parte imprescindible de la fiesta de las Fallas en Valencia

PALFINGER sigue creando experiencias inolvidables para compartir con sus clientes.

Cada año, la ciudad de Valencia se convierte en el epicentro de una de las celebraciones más emblemáticas de la Comunidad Valenciana: las Fallas. Desde el 1 hasta el 19 de marzo, las calles rebosan de color, música y tradición, mientras los monumentales ninots compiten por la atención y el reconocimiento del público. Detrás de la grandiosidad de estas estructuras se encuentra un elemento fundamental que garantiza su montaje: las grúas PALFINGER.

La participación de las grúas PALFINGER en las Fallas de Valencia trasciende su función meramente operativa. Estas máquinas se convierten en testigos privilegiados de la magia efímera que envuelve a la ciudad durante estas fechas. Su presencia discreta, pero imprescindible, contribuye al éxito y la espectacularidad de una celebración arraigada en la identidad cultural valenciana.

Gracias a la participación de diversas empresas de alguiladores de maguinaria locales, las grúas hidráulicas PALFINGER se erigen





como pilares indispensables en el proceso de levantamiento de los monumentos falleros. Estas grúas, reconocidas por su calidad, versatilidad y nivel de detalle, juegan un papel crucial en la materialización de las espectaculares obras de arte efímeras que caracterizan a las Fallas.

El montaje de una falla es un proceso minucioso que requiere precisión y profesionalismo. Desde el traslado de los materiales hasta la elevación de las diferentes secciones del

ESTE AÑO PALFINGER IBÉRICA
A TRAVÉS DE FRAN ESCLAPES,
RESPONSABLE DE LA DELEGACIÓN DE
LEVANTE, Y EN COORDINACIÓN CON
EL DEPARTAMENTO DE MARKETING,
ORGANIZARON UNA ACCIÓN DE
HOSPITALITY PARA ACOGER
A DIVERSOS CLIENTES DE LA ZONA
Y PODER DISFRUTAR DE LA FAMOSA
MASCLETÁ DESDE UN LUGAR
PRIVILEGIADO

monumento, las grúas PALFINGER demuestran su eficiencia y fiabilidad en cada paso del proceso de elevación. Su capacidad de carga, combinada con su maniobrabilidad, permite a los operarios enfrentarse a los desafíos logísticos que implica la construcción de estructuras monumentales en espacios urbanos.

Este año PALFINGER Ibérica a través de Fran Esclapes, responsable de la delegación de Levante, y en coordinación con el Departamento de Marketing, organizaron una acción de hospitality para acoger a diversos clientes de la zona y poder disfrutar de la famosa mascletá desde un lugar privilegiado. Son muchos los clientes de la marca PALFINGER que ha podido disfrutar de las Fallas de la mano de PALFINGER. Algunos de ellos

han sido: Grúas Ortí, Grúas Alapont, Grúas Rigar, Grúas Bonet, Grúas Tomás, Cristalería Crevillente, Sergruco y Emipesa, entre otros, quienes han podido deleitarse minuto a minuto del espectáculo que, gracias a su colaboración en el riguroso montaje de cada ninot con sus grúas, cientos de personas han podido disfrutar este 2024.









SON MUCHOS LOS CLIENTES DE LA
MARCA PALFINGER QUE HA PODIDO
DISFRUTAR DE LAS FALLAS DE LA
MANO DE PALFINGER. ALGUNOS
DE ELLOS HAN SIDO: GRÚAS ORTI,
GRÚAS ALAPONT, GRÚAS RIGAR,
GRÚAS VIROSQUE, GRÚAS TOMÁS,
ENTRE OTROS, QUIENES HAN PODIDO
DELEITARSE MINUTO A MINUTO DEL
ESPECTÁCULO QUE, GRACIAS A SU
COLABORACIÓN EN EL RIGUROSO
MONTAJE DE CADA NINOT CON SUS
GRÚAS, CIENTOS DE PERSONAS HAN
PODIDO DISFRUTAR ESTE 2024.



# WSI Models, scale is our skill!

WSI MODELS
ES SINÓNIMO
DE PRECISIÓN,
REALISMO
Y CALIDAD.



En el fascinante mundo de los miniaturas a escala, WSI Models es sinónimo de precisión, autenticidad y artesanía.

Durante los últimos 20 años, se ha establecido como líder del mercado en la producción de modelos a escala de camiones, grúas, transportes especiales y maquinaria de obra publica. Tanto si prefiere la escala 1/50 con todos sus detalles y piezas operativas o la escala 1/87 con sus medidas compactas, los modelos de WSI Models son de alta calidad y se puede elegir entre una amplia gama de marcas y diseños. Las miniaturas se fabrican bajo licencias OEM (Original Equipment Manufacturer). Wsi Models solo colabora con fabricantes de renombre para que cada detalle, desde el más pequeño hasta el más grande, sea fiel a la realidad.





TRABAJAMOS
CON LOS
MEJORES
PROVEEDORES
PARA QUE
CADA DETALLE,
DESDE EL
MÁS PEQUEÑO
HASTA EL
MÁS GRANDE,
SEA FIEL A LA
REALIDAD.







**TANTO SI PREFIERE** LA ESCALA 1/50 CON **TODOS SUS DETALLES** Y PIEZAS OPERATIVAS O LA ESCALA 1/87 CON SUS MEDIDAS COMPACTAS, LOS **MODELOS DE WSI MODELS CUMPLEN CON LAS EXPECTATIVAS** MÁS ALTAS.

WSI Models Gelderlandhaven 5 3433 PG Nieuwegein The Netherlands

+31 (0) 33-286 7905 www.wsi-models.com info@wsi-models.com



Gelderlandhaven 5 | 3433 PG Nieuwegein | Tel: +31 (0) 33-286 7905 | info@wsi-models.com









# Herbusa se hace con una PK 37.002 TEC 7 para su flota

PALFINGER sigue conquistando las Islas Baleares, afianzando la confianza en la marca con las mejores soluciones de elevación del mercado.

Herbusa, es una empresa dedicada, a los servicios medioambientales y la gestión integral de residuos de Ibiza y Formentera desde hace más de 50 años. Son líderes en la gestión responsable de residuos peligrosos y no peligrosos gracias a su experiencia, eficiencia y responsabilidad.

Su compromiso con el entorno y la vocación de servicio los ha llevado a desarrollar una gran cartera de soluciones medioambientales para empresas, particulares y organismos públicos. Además, impulsan la sostenibilidad en toda la cadena del negocio desarrollando proyectos que aportan valor a la sociedad y preservan nuestro entorno natural.

La nueva PK 37.002 TEC 7 de Herbusa, está equipada con 7 prolongas hidráulicas Perfil P, que le permite alcanzar 19,3 m de altura con una capacidad en punta de 1.200 Kg. No obstante, su momento de elevación máximo es de 23 m de altura. Cuenta con sistema de doble biela en el brazo articulado e inclinación 15° por encima de la horizontal, alcance 8.1m con doble prolonga hidráulica y su torrera cuenta con sistema de giro continuo.

Este potente conjunto de camión grúa, ha sido montado sobre camión RENAULT K R6X4 por el Centro de Montaje PALFINGER de Madrid. El carrozado estuvo a cargo del carrocero PAL WORKSHOP S.L. en Zarza.

La grúa PK 37.002 TEC 7 pertenece a la nueva y mejorada gama alta: TEC. Ésta puede equiparse con los siguientes sistemas de asistencia:

**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.

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



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

**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.

### **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.

**Service Cockpit:** Mediante PALDESK los socios de PALFINGER estarán aún más cerca de sus clientes finales. El socio del servicio oficial obtiene una visión general de los productos y clientes en su área de operación.

En la entrega realizada en Ibiza, estuvo por parte de IBIRAMA, concesionario Palfinger en esta isla, Pedro del Río. Por parte de Palfinger Ibérica estuvo David Ruiz, responsable de entregas.

"Agradecemos a la empresa balear Herbusa, por la confianza puesta en PALFINGER y, permitirnos alcanzar juntos sus objetivos y retos", añaden desde Palfinger Ibérica.

A continuación, compartimos algunas de las imágenes de la PK 37.002 TEC7 en acción.

LA NUEVA PK 37.002 TEC 7 DE
HERBUSA, ESTÁ EQUIPADA CON 7
PROLONGAS HIDRÁULICAS PERFIL P,
QUE LE PERMITE ALCANZAR 19,3 M
DE ALTURA CON UNA CAPACIDAD EN
PUNTA DE 1.200 KG. NO OBSTANTE,
SU MOMENTO DE ELEVACIÓN
MÁXIMO ES DE 23 M DE ALTURA.
CUENTA CON SISTEMA DE DOBLE
BIELA EN EL BRAZO ARTICULADO E
INCLINACIÓN 15° POR ENCIMA DE
LA HORIZONTAL, ALCANCE 8.1M CON
DOBLE PROLONGA HIDRÁULICA Y SU
TORRERA CUENTA CON SISTEMA DE
GIRO CONTINUO





Puesta a prueba: la 33 L ya ha demostrado sus capacidades en obras de prueba.

# Grúas de montaje rápido Liebherr - serie L: la potencia compacta repensada

La potencia compacta repensada: bajo este lema, Liebherr ha seguido desarrollando fundamentalmente las grúas de montaje rápido L1-24 y L1-32. Un nuevo control de grúa, un nuevo sistema operativo, nuevos sistemas de asistencia y una amplia optimización de los elementos de la grúa redefinen estas grúas.

Como parte de la revisión fundamental de la serie, el tamaño de la grúa se especifica ahora en toneladas métricas. Por ello, las nuevas grúas se denominan 25 L y 33 L. Las nuevas grúas L se lanzan al mercado con una revisión radical de la estructura de acero, un sistema hidráulico mejorado y un nuevo sistema de accionamiento modular. Otra novedad es el mando radio estandarizado para todas las nuevas grúas automontables Liebherr. El concepto de funcionamiento estandarizado facilita el cambio entre las series L y K, lo que aumenta la flexibilidad y reduce la formación necesaria.

### SISTEMA DE CONTROL PROPIO DE LIEBHERR Y NUEVA GENERACIÓN DE SISTEMAS OPERATIVOS

Las grúas de montaje rápido de la serie L son las primeras máquinas de una nueva generación de sistemas de control equipadas con la quinta generación del hardware de control de Liebherr, Control 5. Ya se utiliza en muchas otras máquinas para obras civiles del grupo Liebherr, como excavadoras móviles, dúmperes, equipos especiales de ingeniería civil, grúas portuarias móviles y cargadoras sobre ruedas. La unidad de control es especialmente robusta y duradera para esta amplia gama de aplicaciones. El alto grado de integración vertical dentro del grupo de empresas Liebherr garantiza la disponibilidad de piezas de recambio a largo plazo.

En cuanto al software, las grúas estarán equipadas con la segunda generación del Tower Crane OS (Tower Crane Operating System 2). Están equipadas con una nueva interfaz de usuario, que viene utilizándose en las grúas torre EC-B desde 2021. El nuevo sistema de control es también un paso importante para la viabilidad futura de las grúas, ya que permite nuevos sistemas de asistencia y la arquitectura del software es adecuada para futuras ampliaciones. Además, es posible actualizar fácilmente el software. Los sistemas de asistencia que son posibles con el nuevo sistema de control están diseñados a aumentar aún más la seguridad y la eficacia en todos los aspectos de las operaciones y procesos de las obras de construcción.

### SISTEMA DE ASISTENCIA A BORDO **SWAY CONTROL DE SERIE**

La serie L está equipada de serie con el sistema de asistencia Sway Control para la supresión del balanceo de la carga. Según el lema «Drive the load, not the drives» (Manejar la carga, no los mecanismos), se reconocen automáticamente los movimientos en el sentido de giro y de desplazamiento del carro que provocan oscilaciones de la carga. La amortiguación inteligente de la oscilación de la carga contrarresta y corrige activamente esta situación. Este sistema de asistencia puede ser especialmente útil para usuarios inexpertos o personas que manejan ocasionalmente una grúa. De este modo, el asistente ayuda a evitar situaciones críticas para la seguridad y contribuye a una manipulación de la carga aún más eficaz y segura. La serie ofrece un primer vistazo a otros sistemas de asistencia de Liebherr que serán fáciles de reequipar.

### **DIMENSIONES COMPACTAS, GRAN RENDIMIENTO**

«La serie L marca el comienzo de una nueva generación de desarrollo y establece el estándar para los productos futuros», afirma Clemens Maier, jefe de producto de Liebherr-Werk Biberach GmbH. «Las dimensiones compactas de las grúas y sus elevados valores de rendimiento permanecen inalterados. El nuevo sistema de control de Liebherr nos proporciona nuevos e innovadores sistemas de asistencia al operador de grúas y estamos perfectamente equipados para los requisitos actuales y futuros»

Las grúas ofrecen el modo de posicionamiento fino Micromove, que permite un posicionamiento sensible y preciso de las cargas. Este protege tanto los componentes prefabricados que se van a utilizar como interferencias con elementos próximos. La función Speed2Lift también ahorra tiempo al manipular cargas. Esto se debe a que la función siempre selecciona automáticamente la velocidad máxima posible con la carga.

Al igual que las grúas de montaje rápido de la serie L1, las longitudes de pluma se mantienen sin cambios en 25 o 27 metros para la 25 L y 30 metros para la 33 L. Las ya conocidas variantes de lastre y ejes de transporte también están disponibles para la serie L, lo que permite un uso flexible de los accesorios. Los sistemas de asistencia inteligentes, el montaje rápido y el manejo sencillo, combinados con un tamaño compacto, hacen que las máquinas resulten interesantes no solo para las empresas de construcción y alquiler de grúas, sino también para las carpinterías.

LOS MODELOS 25 L Y 33 L
ESTÁN YA DISPONIBLES.
SE HA INTRODUCIDO
UN NUEVO SISTEMA DE
CONTROL DE GRÚAS
MEDIANTE UN NUEVO
SISTEMA OPERATIVO.
LA NUEVA SERIE INCORPORA
EL SISTEMA DE ASISTENCIA
SWAY CONTROL PARA
AMORTIGUAR EL BALANCEO



Las grúas L pueden utilizarse de forma flexible y están predestinadas para la construcción de viviendas, la renovación y los trabajos en tejados, como la 25 L que aquí eleva elementos prefabricados.

# LBX 600: nueva máquina de Liebherr para la construcción de muros pantalla

Liebherr lanza al mercado una nueva máquina para la construcción de muros pantalla. El tamaño compacto de la LBX 600 satisface sobre todo las exigencias de obras en zonas urbanas. La versión enchufable de accionamiento eléctrico convence por sus ventajas de emisiones cero. La LBX 600 puede equiparse con cucharas mecánicas o hidráulicas. El sistema modular de la pluma permite tres versiones diferentes de la máquina y un alto grado de flexibilidad.

Un equipo perfecto para la construcción de muros pantalla: la máquina portadora LBX 600 y la cuchara hidráulica para muros pantalla HSG 5-18.

Con la LBX 600, la nueva máquina portadora para la construcción de muros pantalla, Liebherr-Werk Nenzing GmbH responde a los desafíos especiales de las obras urbanas. El tamaño compacto combinado con la versión enchufable permite trabajar incluso en los espacios más reducidos y en zonas sensibles al ruido. La LBX 600 puede equiparse de forma flexible y adaptarse a las necesidades de la obra gracias a un sistema modular con tres plumas diferentes. La versión estándar de la máquina tiene una altura total de 17,8 m. Para aplicaciones con altura restringida, por ejemplo, trabajos bajo puentes, se puede utilizar el cabezal bajo con 11 m o el cabezal ultrabajo con 5,8 m. La LBX 600 tiene un diseño especialmente adaptable. La máquina básica compacta puede transportarse en una sola pieza ya que, gracias al tren de rodaje telescópico, el ancho de vía puede reducirse a 3 m.

### **AGARRE POTENTE**

La máquina no sólo está diseñada para trabajar con cuchara hidráulica, sino también con cuchara mecánica o cincel, gracias a los dos cabrestantes de caída libre con una tracción por cable de 300 kN cada uno. En combinación con la cuchara hidráulica para muros pantalla HSG 5-18, la LBX 600 ofrece un manejo muy intuitivo, que también permite realizar correcciones hidráulicas en la alineación de la cuchara y, por tanto, una mayor verticalidad de la perforación.

La cuchara hidráulica para muros pantalla tiene un diseño modular y un cuerpo base extremadamente robusto. Como indican los nombres de las cucharas, HSG 5-18 C y HSG 5-18 L, pueden instalarse muros pantalla con espesores comprendidos entre 500 y 1800 mm, en función de las necesidades. El término "C" (compacto) corresponde al diseño estándar compacto de la versión de altura reducida de la LBX 600, mientras que el cuerpo base de la versión "L" (grande) es 2,5 m más largo. La altura total resultante de la cuchara de 9,5 m y el elevado peso con un centro de gravedad bajo permiten un posicionamiento vertical aún mejor y son especialmente ventajosos cuando se ejecutan muros pantalla de mayores dimensiones.

Cuando se trabaja en terrenos difíciles, se puede mejorar la ejecución del trabajo aumentando el peso propio de la cuchara con un peso adicional de 4,4 t o 6,5 t. Con la cuchara se pueden excavar longitudes de 2500-3400 mm y profundidades máximas de hasta 80 m.

La cuchara para muros de contención de lodos está equipada con un dispositivo giratorio hidráulico que permite alinear la cuchara en todas las direcciones y facilita al operario un giro rápido de 180° después de cada ciclo de cuchara. La elevada fuerza del cilindro de 1527 kN consigue un rendimiento insuperable incluso en condiciones extremas. El indicador de nivel de llenado de la cuchara garantiza una alta productividad durante toda la aplicación. El peso máximo admisible de la cuchara, es decir, la cuchara incluida la capacidad de llenado, es de 30 toneladas.

ENCHUFABLE: ESO ES TODO LO QUE TIENE QUE HACER

La LBX 600 está disponible tanto en versión convencional como con batería, la LBX 600 enchufable. Ambas versiones tienen idénticos



datos de rendimiento. Una característica excepcional de la versión "unplugged" es las emisiones cero. No producen gases de escape y son extremadamente silenciosas. Esto resulta especialmente ventajoso en áreas sensibles al ruido y goza del favor del personal de la obra y de los residentes.

La batería se carga con el suministro eléctrico convencional de la obra. El funcionamiento puede continuar normalmente mientras se carga. Para cambiar al funcionamiento con batería, basta con desenchufar el cable. Conectado o no al suministro eléctrico, el rendimiento y el campo de aplicación permanecen inalterados. Liebherr ofrece la LBX 600 y la LBX 600 unplugged como paquete completo con la cuchara hidráulica para muros pantalla HSG 5-18.

### **SOLUCIONES DIGITALES**

Todos los procesos de trabajo para la construcción de muros pantalla pueden registrarse y visualizarse electrónicamente mediante el sistema de registro de datos de proceso PDE. El sistema se maneja y visualiza en la pantalla táctil PDE de la cabina. PDE registra los datos de funcionamiento del sistema de control Litronic, así como los datos de los sensores externos.

La solución de software MyJobsite permite registrar, visualizar, analizar, gestionar y evaluar de forma centralizada todos los datos relevantes del proceso, la máquina y la obra. Se puede acceder a los datos recopilados a través de un navegador web cuando hay una conexión a Internet activa. Con los datos PDE registrados, se genera automáticamente un protocolo de trabajo como prueba de calidad directamente tras la finalización de un proceso de trabajo. Los parámetros del protocolo de conducción pueden definirse y asignarse de antemano, lo que supone un enorme ahorro de tiempo.

El sistema de transmisión de datos y posicionamiento LiDAT permite la gestión del parque de máquinas de Liebherr. El sistema suministra información sobre la localización, así como sobre el funcionamiento de las máquinas. Esto incluye la posición de la máquina, los tiempos de funcionamiento y utilización, el consumo de combustible y la información sobre los intervalos de mantenimiento.



# LGMG presentará un gran surtido de máquinas en Intermat

LGMG ha anunciado su participación en la exposición Intermat en abril y planea exhibir 10 productos allí.

Las tijeras RT SR1623E, SR2024E se mostrará in situ. La SR2024E es un producto nuevo, la altura de trabajo puede alcanzar los 21,7 metros, la carga de la plataforma es de 750 kg, con capacidad hasta 4 personas. Ahora, LGMG tiene una gama completa de tijeras todo terreno con alturas de plataforma que cubren desde 8 metros hasta 20 metros.

El AR24J es un brazo articulado recién lanzado, siendo el producto de altura de trabajo más alto de LGMG hasta ahora en ese rango articulado, la altura de trabajo máxima es de 26,6 m. Ha sido equipado con diseño de doble carga, 250 (sin restricciones) /350 (restringido), que viene con eje flotante A tiempo completo, modo de dirección en tres posibilidades.

de. El tamaño de la plataforma es de sólo de 0.98x0.72m, el peso de toda la máquina es 2720kg, tamaño pequeño, peso ligero y fácil de transportar. Con un accionamiento eléctrico altamente eficiente, es más productiva permitiendo más horas de trabajo.







LGMG planea exhibir también los brazos articulados A09JE, AR11J, A13JE, AR20JE, AR24J.

El A09JE es un pequeño brazo articulado que combina un chasis ultra compacto de 1,19 m y una altura de plataforma de 9 m v puede satisfacer una variedad de áreas de trabajo estrechas, además, la gradualidad del 30% proporciona una fuerte capacidad para superar obstáculos.

En esta exposición, el brazo telescopio T26JE también se mostrará con baterías de litio: tiene las ventajas de bajo ruido y cero emisiones. La altura máxima de trabajo de la plataforma es de 25,9 metros.

Con una longitud total de 1,39 m y un ancho total de 0,76 m, el mástil vertical M0407TE se puede transportar fácilmente a través de las puertas y en los ascensores de pasajeros. Su pequeño radio de giro interior y su altura completa desplegada también permiten un uso flexible en espacios estrechos.





Los mástiles verticales LGMG M0810JE y M0407TE estarán disponibles durante la ex-

El nuevo mástil vertical M0810JE de LGMG tiene una buena maniobrabilidad y es más fácil de operar en espacios reducidos. La plataforma se puede extender hacia el exterior a 3,2 m, con un área de trabajo más gran-







PALFINGER.COM



# GAM celebra su Convención Anual en las instalaciones de Reviver bajo el lema "Refabricando el Futuro"

GAM, compañía multinacional española cotizada (BME: GAM) que ofrece soluciones y servicios integrales para la industria, celebró los pasados 5 y 6 de marzo su Convención Anual en las instalaciones de Reviver en Villacé (León). El objetivo de esta convención, a la que asistieron más de 300 empleados de GAM procedentes de los nueve países donde la empresa opera actualmente, era intercambiar información sobre los diferentes objetivos de la compañía, estrechar lazos entre compañeros para construir un equipo fuerte y presentar todos los trabajos en curso para este año 2024.

En un acto lleno de referencias a la película Regreso al Futuro, y bajo el lema "Refabricando el Futuro", Pedro Luis Fernández, Presidente y Consejero Delegado de GAM Soluciones, felicitaba a la empresa por su 20 aniversario y reconocía orgulloso el crecimiento experimentado en los últimos años, que dejó unos resultados de récord el pasado año 2023, cuando la multinacional española creció un 26% en ventas y rentabilidad EBITDA con respecto al año 2022, alcanzan-

do una cifra de negocio de 280,9 millones de euros. Además, el beneficio neto alcanzó los 9 millones de euros frente a los 7,9 millones cosechados en 2022.

Con la vista puesta en el futuro y apoyado en el presente, Pedro Luis Fernández ha centrado buena parte de su discurso en las personas, afirmando que los más de 1.600 tra-

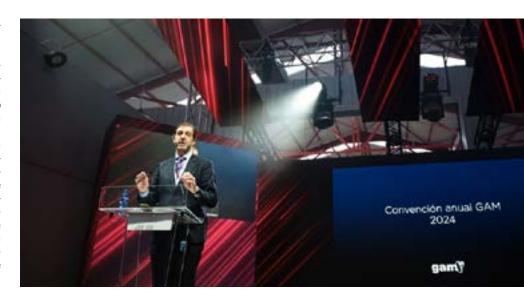
bajadores con los que GAM cuenta en la actualidad, repartidos entre sus 96 sedes internacionales, componen un pilar fundamental para que la empresa esté siempre a pleno rendimiento y consiga llevar a cabo el proyecto común en el que está focalizada de la mejor manera posible. También ha puesto atención en los clientes, resaltando que son el centro sobre el que gira la empresa y ha



Crecimiento, sostenibilidad y trabajo en equipo, tres pilares en los que GAM se apoya para avanzar hacia el futuro y continuar creciendo y expandiendo sus fronteras.

reconocido que ellos son la garantía de futuro para GAM.

Durante la convención, con más de 40 ponencias y que contó con la presencia del Teniente General (R) Francisco Bisbal para dar una sesión de liderazgo, se presentaron las cinco nuevas marcas de distribución que GAM ha incorporado a su actividad (Ormig, Packmat, Firstgreen, Blyyd y Modula) y se hizo brillar a Reviver, el proyecto más ambicioso de la empresa en la actualidad, que se puso en marcha en 2023 y que supondrá un gran avance en sostenibilidad, demostrando el compromiso de GAM con el cuidado del medio ambiente, en la mayor planta de refabricación de maquinaria de Europa, donde se dará una segunda vida a la flota de la empresa, consiguiendo así reforzar el objetivo de GAM de usar su pasado para avanzar hacia el futuro.















## **Machine** stocklist

**MARCH 2024** 









V26463

JLG 340AJ

Diesel **©** 1391 hrs 28 mts **2019** 

V28554

JLG 520AJ

Diesel <sup>⑤</sup> 839 hrs 18 mts □ 2020

V34952

Genie Z60-34RT

Diesel **4930** hrs 

V35491

Haulotte HA260PX

Diesel **©** 2950 hrs 26 mts □ 2009













V36052

Genie Z80-60RT

Diesel ७ 5491 hrs 

V34340

Manitou 120AETJC

# Electric 🕚 440 hrs 

V27103

Snorkel **A38E** 

Electric ( 142 hrs 

V34154

Manitou 150AETJC

Flectric 3 897 hrs 

V35499

ATN 340AJ

Electric (\*) 138 hrs □ 2016 

V28607

JLG Toucan 12E+

Diesel **©** 212 hrs □ 2020 12 mts





Genie GS1532

∮ Electric 
⑤ 648 hrs 



V35574

Genie GS1932

# Electric © 537 hrs 



V20600

Haulotte Optimum 8

# Electric (429 hrs 



V35179

Genie GS2646



V35404

JLG 3246ES

# Electric (\*) 451 hrs 



V31175

Haulotte C12DX

(i) 515 hrs Diesel □ 2020 12 mts





Genie **GS4069RT** 

 14 mts **2016** 



### V35128

Genie **GS4390RT** 

15 mts



### V35124

Genie **GS5390RT** 

18 mts



### V34901

Hollandlift M250DL27

**5777** hrs 28 mts





Industrielaan 30 • B-8790 Waregem www.vertimac.com

### **Promotion**

**MARCH 2024** 



### **MAST LIFTS 5,6 mts**

JLG 1230ES (2013)

5 UNITS

V33913 V33917 V35388 V35396 V35394

▶ Price Ex Works Belgium

### **GENIE DIESEL 12-14 mts**

GENIE GS4069RT + GENIE Z34-22RT

2 UNITS

V21277 V24314



Price Ex Works Belgium ◀





### **TOYOTA 1600 KGS**

JLG 1230ES (2013)

2 UNITS

V25008 V25009

▶ Price Ex Works Belgium

**Arturo Maldonado** 

Territory Manager



# LoxamHune sube un nivel en seguridad con el sistema Harness ON para trabajos con plataformas elevadoras

LoxamHune ha implantado en España y Portugal el sistema de seguridad integral HARNESS ON, desarrollado por la filial de LOXAM en Reino Unido, Nationwide Platforms.

Este sistema de última generación impide el funcionamiento de la Plataforma Elevadora Móvil de Personal (PEMP) hasta que el trabajador esté conectado con un elemento de amarre a dicho dispositivo. Su función es simple pero esencial para garantizar la seguridad en trabajos en altura: detener la PEMP hasta que el operador acople su arnés con un mosquetón.

A través de un anillo inductivo patentado, el operador puede conectar el mosquetón al HARNESS ON en lugar de al punto de anclaje aprobado por el fabricante. El dispositivo permanece conectado a este punto y se sincroniza electrónicamente con los controles de la máquina, facilitando un entorno laboral más seguro.

De este modo, el sistema protege al usuario frente a uno de los accidentes más frecuentes y con peores índices de mortalidad: las caídas a distinto nivel.

Además, HARNESS ON no interrumpe el flujo de trabajo del operador: basta con hacer clic, conectarlo y estará listo para operar, aumentado la seguridad del trabajo en altura.

### INNOVACIÓN RECONOCIDA Y NUMEROSAS VENTAJAS PRÁCTICAS

HARNESS ON cumple con las normas de seguridad de la Unión Europea (UE) y la American National Standards Institute (ANSI), las más exigentes en materia de seguridad laboral. De hecho, ha sido galardonado con el Premio a la Tecnología Innovadora 2023 de IAPA (International Awards for Powered Access).

Su simplicidad, facilidad de manejo y diseño intuitivo permiten a cualquier usuario operar con él sin complicaciones.

Es compatible con todos los tamaños de mosquetones, lo que garantiza su versatilidad y adaptabilidad a diferentes equipos y entornos de trabajo. Otro gran punto a favor es que no requiere el uso de un arnés especializado, lo que reduce costes y simplifica los procedimientos de seguridad.

Otra característica importante es su compatibilidad con todas las máquinas, lo que significa que puede integrarse fácilmente en cualquier entorno de trabajo sin necesidad de hacer modificaciones.





# minilease® EL ALQUILER DE LARGA DURACIÓN





### LAS VENTAJAS DE MINILEASE

Importe mensual fijo. Mantenimiento incluido. Maquinaria nueva y mucho más.

Tel. 910 537 782



# Reunión de JLG Service Partners de España

El pasado 23 de febrero, JLG Ibérica reunió a sus service Partners en Alcalá de Henares, Madrid, 14 colaboradores con los que la marca de plataformas trabaja en toda España.

Josep Martínez, responsable técnico de JLG, fue el encargado de realizar las presentaciones, presentar novedades técnicas, con el foco en el servicio al cliente.

En el evento estuvieron presentes David Courtin y Stefano Sorbini, demostrando su compromiso de apoyo a los service Partners.

El objetivo de estas reuniones periódicas con los responsables de servicio de las empresas colaboradoras es actualizarse a nivel técnico, ya que la tecnología avanza constantemente, y es crucial que los técnicos estén al tanto de las últimas innovaciones, actualizaciones de productos, y técnicas de reparación.

La reunión proporcionó un espacio para compartir información actualizada sobre los productos y servicios que JLG ha ido introduciendo el año pasado.

Durante la reunión, los técnicos tuvieron la oportunidad de discutir y resolver problemas



EL OBJETIVO DE ESTAS REUNIONES PERIÓDICAS CON LOS RESPONSABLES DE SERVICIO DE LAS EMPRESAS COLABORADORAS ES ACTUALIZARSE A NIVEL TÉCNICO, YA QUE LA TECNOLOGÍA AVANZA CONSTANTEMENTE, Y ES CRUCIAL QUE LOS TÉCNICOS ESTÉN AL TANTO DE LAS ÚLTIMAS INNOVACIONES, ACTUALIZACIONES DE PRODUCTOS, Y TÉCNICAS DE REPARACIÓN. comunes que puedan estar experimentando con los productos o servicios del fabricante. Esto ayuda a mejorar la eficiencia en la resolución de problemas y a proporcionar una mejor experiencia para los clientes finales.

Estas sesiones de capacitación y desarrollo profesional, donde se enseñan nuevas habilidades y técnicas de servicio, garantiza que los técnicos estén capacitados para manejar cualquier problema sobre los equipos JLG que puedan encontrar en el campo.



JOSEP MARTÍNEZ, RESPONSABLE
TÉCNICO DE JLG, FUE EL
ENCARGADO DE REALIZAR LAS
PRESENTACIONES, PRESENTAR
NOVEDADES TÉCNICAS, CON
EL FOCO EN EL SERVICIO AL
CLIENTE.
EN EL EVENTO ESTUVIERON
PRESENTES DAVID COURTIN
Y STEFANO SORBINI,
DEMOSTRANDO SU COMPROMISO
DE APOYO A LOS SERVICE
PARTNERS.

Por último y no menos importante, esta reunión ha servido para fomentan la colaboración y el trabajo en equipo entre el fabricante y sus socios de servicio. Una relación sólida que garantiza un servicio de calidad y la satisfacción del cliente.

El feedback ha sido muy bueno y los service Partners vuelven a casa sabiendo que tienen en sus manos una gran marca que les respalda 100% y trabaja continuamente en I+D.

EL FEEDBACK HA SIDO MUY
BUENO Y LOS SERVICE PARTNERS
VUELVEN A CASA SABIENDO QUE
TIENEN EN SUS MANOS UNA
GRAN MARCA QUE LES RESPALDA
100% Y TRABAJA CONTINUAMENTE
EN I+D.



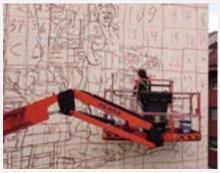


### PLAAS con el arte urbano

La empresa de alquiler de plataformas PLAAS, ha contribuido a realizar estos maravillosos murales.

El arte es uno de los sectores que muchas veces se ha beneficiado del alcance de las plataformas y aquí os dejamos varios ejemplos.

El Carnaval que se celebró en varias localidades de la región Asturiana, y fuera de ella, nos evoca estas imágenes llenas de color, alegría y folclore del pasado festival de muralismo contextual (Parees fest).









### **Zoomlion y Maxim Domenech en las Fallas**

Una plataforma articulada ZOOMLION ZA20J de Maxim Domenech en la plantá de la Falla Andrés Piles-Salvador Tusset.

Llega marzo y las Fallas son una de las fiestas con más color, más encanto y más visitadas de España. Uno de los actos más esperados del calendario fallero es la plantá, ya que marca el pistoletazo de salida de la semana del año más importante para Valencia.

La Falla Andrés Piles-Salvador Tusset, situada en el barrio de Benicalap, ha sido una de las que este año ha confiado en Maxim Domenech para el montaje de su espectacular monumento.

Semana de trabajo y mucho esfuerzo para todas las comisiones y artistas falleros. Ejemplo de ello es la Falla Andrés Piles-Salvador Tusset, que desde principios de semana estuvo trabajando junto con su artista fallero, Óscar Dols, para que el monumento pueda quedar completamente rematado a tiempo.

Para ello, han utilizado la plataforma articulada diésel ZOOMLION ZA20J, vendida por ALE GROUP, distribuidor para España de las plataformas Zoomlion.

Esta plataforma articulada es capaz de elevarse hasta una altura de trabajo de 22,38

metros, lo que ha sido de gran utilidad a la hora de colocar las figuras de mayor altura del monumento.

Su sistema de nivelación integrado con múltiples controles de presión mejora la estabilidad y facilita el trabajo en altura a los ope-





rarios. Además, integra un reductor giratorio para mejorar la estabilidad de rotación, fundamental a la hora de colocar piezas complicadas en el propio monumento.



# ZOOMLO RHA LIEGADO GAMA COMPLETA 6 - 58 metros

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





### Grúas carretillas radiocontroladas JMG: una nueva raza de máquinas

Una solución integrada que combina la eficacia operativa de las carretillas elevadoras con la versatilidad y potencia de las grúas.

#### ¿QUÉ TIPO DE MÁQUINAS SON?

Las grúas carretilla son máquinas nacidas de la inventiva del departamento de I+D de JMG, que ha combinado las ventajas de la grúa clásica de pick and carry con las de la carretilla elevadora común. Son máquinas totalmente eléctricas, montadas en cabina y controladas por radio, con el mástil de elevación que puede combinarse con un portahorquillas o con un plumín de grúa hidráulico con sistema electrónico, indicador de carga y limitador del momento de vuelco. El tren de rodaje tiene una distancia entre ejes variable que puede extenderse 1.200 mm en la parte trasera según sea necesario.

#### **MISIONES AD HOC**

Tanto por su cabina como por su radiocontrol, y dadas sus prestaciones en términos de capacidades de carga en relación con las alturas verticales operativas que pueden alcanzar, las grúas carretillas son especialmente adecuados para llevar a cabo misiones que impliquen la manipulación de objetos pesados en alturas verticales, en espacios cerrados y estrechos.

#### SECTORES DE APLICACIÓN

Industria del automóvil Industria aeroespacial Industria manufacturera Logística y almacenamiento Mantenimiento/Manejo de instalaciones y/o maquinaria industrial Industria energética, química y petroquímica Sector del alquiler





#### LAS VENTAJAS

El modelo insignia de los camiones grúa es el MC250.09FL, una máquina diseñada para tener un centro de gravedad bajo y retranqueado mientras opera a grandes alturas y con elevadas capacidades de elevación, levantando muy cerca de su propia carrocería. La tracción delantera, la propulsión eléctrica, la dirección trasera, los contrapesos extraíbles y una cabina de última generación, totalmente integrada y accionada eléctricamente, que admite la interfaz de radiocontrol, así como un tren de rodaje de distancia entre ejes variable, que se extiende 1.200 mm hacia atrás, completan el conjunto.

#### LA GAMA

La gama se compone del modelo MC250.09FL.

#### **CAPACIDADES**

La MC250.09FL eleva sobre horquillas 25 t @ 0,9 m con carro abierto.

#### LAS DIMENSIONES

4.120x1.800x2.850 mm.

#### LOS ACCESORIOS DE LA GAMA

Los modelos pueden equiparse con uno o varios de los siguientes accesorios:

Pluma de grúa hidráulica; Mando por radio; Ruedas que no dejan marcas; Horquilla hidráulica.

Transformaciones a equipos antideflagrantes y colores personalizados están disponibles bajo pedido.



CAPACIDAD MÁX 25T@0.9M

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

### Éxito sin límites: Grucan y Fábrica de Carroçarias Sabino brillan en Fireca 2024

La reciente edición de la feria internacional de rescate, auxilio y emergencias celebrad FIRECA 2024 celebrada en Sevilla, se destacó por la participación de dos Concesionarios Oficiales PALFINGER de renombre: Grucan (España) y Fábrica de Carroçarias Sabino Lda (Portugal). En un evento que reunió a expertos y profesionales del sector, estas empresas sobresalieron con sus innovaciones y soluciones para las operaciones de elevación y rescate de equipamientos.

Grúas y Camiones Andalucía SL (Grucan), reconocido por su excelencia en la distribución y servicio de equipos de elevación PAL-FINGER, y Concesionario Oficial de esta marca en la provincia de Sevilla, cautivó a los asistentes con la exhibición de equipamientos PALFINGER usados para operaciones de rescate. Su stand, atendido por Julián Rodríguez (Gerente) y María Postigo (responsable de Recambios), se convirtió en un punto de encuentro para bomberos y equipos de rescate, quienes mostraron interés por las grúas y plataformas aéreas PALFINGER.

Por otro lado, Fábrica de Carroçarias Sabino Lda, Concesionario Oficial PALFINGER en Portugal. Fue representado por Joao Sabino (Gerente) y Sergio Sabino (responsable de Taller), sorprendió con su demostración de un camión Scania de intervención rápida para el remolcado de vehículos de diferente tonelaje. Este vehículo fabricado 100% por Sabino, y propiedad del cliente Reboques Amadora, que fue lanzado al mercado bajo la marca de ResQPro, y está diseñado con todos los detalles para realizar una operación rápida y segura de remolcado. Además, fue una de las grandes atracciones de la feria, dado que su carrozado, lleno de detalles y funcionalidades practicas para la operación diaria, es de gran utilidad y agrega valor a los clientes. En su mismo stand se encontraba un vehículo militar equipado con una grúa PALFINGER PK 19.001 SLD 5.

En FIRECA 2024, la sinergia entre Grucan, Carroçarias Sabino y PALFINGER demostró una vez más que la innovación y la calidad son pilares fundamentales para dar equipamientos de garantía a los clientes de este sector. El compromiso de estas empre-

FIRECA 2024







sas con la excelencia y la seguridad refuerza su posición y estabilidad como referentes en el mercado, estableciendo nuevos estándares en la industria de las operaciones de rescate y auxilio. Con cada avance tecnológico y cada solución adaptada a las necesidades de los bomberos y equipos de rescate, Grucan y Carroçarias Sabino consolidan su liderazgo y reafirman su compromiso con la seguridad y el bienestar de la comunidad.

A continuación, una muestra de la unión y trabajo en equipo por parte de los representantes PALFINGER en España y Portugal dentro de la feria de FIRCA 2024.







#### TALLERES ASTIZ S.L.

Talleres Astiz S.L., es el resultado del trabajo y el esfuerzo de la sucesión de cinco generaciones de familias que, desde 1853 como veterinarios-herreros tenían contaban con hierro como profesión. Con el paso del tiempo, las diferentes generaciones han ido introduciendo cambios y mejoras, como: la introducción del martillo pilón MankatoMinn (U.S.A.), la ampliación de la antigua fragua, el traslado, ampliación y mejora de las instalaciones, incluso la compra de una máquina plegadora de gran dimensión y potencia. Logrando así, avanzar hacia el progreso y ser un equipo en evolución que recoge el trabajo de las anteriores generaciones adaptándolo a nuevas innovaciones y avances tecnológicos.

Talleres Astiz es Concesionario Oficial de grúas PALFINGER en Navarra y Zaragoza, así como de grúas Epsilon, polibrazos Palift y multiples marcas de repuestos tipo latiguillos Aeroquip, piquetes de acero y aluminio Laxo, tomas de fuerza, bombas y equipos hidráulicos Bezares, etc. Talleres Astiz, ofrece a sus clientes productos de la más alta calidad. Además como taller carrocero, realiza multitud de trabajos de carrozado para ofrecer un servicio completo. Talleres Astiz cuenta con instalaciones recientemente renovadas, equipación y el apoyo de un equipo altamente cualificado.



#### **SERVICIOS**

- Venta y montaje de grúas, polibrazos, accesorios, cajas tipo quitanieves en camiones, trampillas de elevación, cables de arrastre.
- Fabricación de contenedores de diferentes modelos, cajas fijas o basculantes para camión con o sin grúa, cajas especiales para camión de diferentes tipos, formas, tamaños y volúmenes según requerimientos del cliente.

#### **CONTACTO**

Pamplona, Navarra Poli. Ind., C. T, 31110 Noáin.

Zaragoza: C. Río de Janeiro, 5, 50196 La Muela.

Teléfono: 948 31 15 70 Email: talleres@astiz.com

PALFINGER.COM



### Road Show de las plataformas JCB en Madrid

JCB está realizando un Road Show con sus nuevas plataformas tanto articuladas como de tijera por España. Una de las paradas a principios de marzo ha sido en Madrid, en las instalaciones de WALKIA.

Han sido numerosos los clientes que se han acercado a las instalaciones de Walkia en Alcalá de Henares para probar y conocer de primera mano los nuevos modelos de plataforma eléctricos e híbridos del fabricante JCB. El feedback está siendo realmente bueno.

Su Road Show ha pasado por el sur y la semana que viene aterriza en Bilbao.

Tanto Román Espada, director general de JCB para España, como Manuel Rey, director de Walkia, estuvieron con sus respectivos equipos recibiendo a los clientes.

De JCB de fábrica han venido Keith John, director de ventas a nivel europeo, y Arron Matharu, ingeniero senior de JCB Access que acompañan al Road Show por toda Europa.

Para el Road Show están mostrando las nuevas articuladas eléctricas e híbridas, modelos A45E y el A45EH y la gama de tijeras eléctri-

cas de JCB que va desde los 7,7 m a los 14 m de altura de trabajo.

#### **PLATAFORMAS ARTICULADAS**

El A45E y el A45EH son básicamente la misma máquina, con diferentes opciones de potencia. La altura máxima de trabajo es de casi 16 metros, con un alcance máximo de 7,47 metros a una altura su-



perior de 7,48 metros y una capacidad de plataforma sin restricciones de 300 kg. El peso total es de unos 8000 kg. Entre sus características se incluyen una protección secundaria, neumáticos rellenos de espuma que no dejan marcas y el sistema de monitorización remota en tiempo real Live-Link de JCB.

LiveLink de JCB, proporciona datos operativos sobre el rendimiento, los programas de mantenimiento y los códigos de avería. Los gestores también pueden registrar a distancia el funcionamiento del motor, los avisos de bajo nivel de combustible, los avisos del sensor de inclinación y los avisos de sobrecarga, así como los datos del voltaje de la batería, el nivel de combustible y el porcentaje de carga de la plataforma.

El A45E de 48 voltios y 400 AH funciona con ocho baterías de 6 V, situadas a ambos lados del chasis para reducir el centro de grave-



dad. Las baterías alimentan cuatro motores de tracción de CA.

#### **MOTORES DE TRACCIÓN DEL A45E**

El A45EH utiliza un motor diésel Kohler de tres cilindros que acciona un generador de 7,5 kW para mantener cargadas las ocho baterías de 6 V de la máquina. El motor está montado en una bandeja abatible para su mantenimiento. El depósito de combustible de 40 litros es suficiente para una semana de uso normal, y la batería también puede conectarse a la red eléctrica si se dispone de ella.

La tracción a las cuatro ruedas, la dirección a las dos ruedas y el eje trasero oscilante son de serie, al igual que el frenado regenerativo para recargar la batería. La pendiente es del 40%. La plataforma de 840 mm por 1,84 metros tiene tres puntos de entrada con cuatro puntos de enganche del arnés. Las plumas incorporan una función de reconocimiento de giro, por la que el operador debe registrar si la pluma ha girado sobre el lateral del chasis antes de conducir cuando está elevada. El sensor de inclinación está ajustado a cinco grados.

Ambas máquinas están equipadas con una pantalla táctil en color de 5" en el panel de control de la plataforma, que proporciona a















los operadores los datos y controles esenciales. Tampoco es necesario cambiar físicamente entre los controles de la plataforma y los del suelo.

### TIJERAS DE ACCIONAMIENTO ELÉCTRICO

JCB también ha actualizado su gama de elevadoras de tijera eléctricas, pasando de la transmisión hidráulica a la transmisión eléctrica directa por motor de rueda. Habrá ocho modelos en la nueva gama, desde 7,7 m de altura de trabajo hasta 14 m, con capacidades de 230 a 450 kg y anchuras totales de 810 mm, 1,2 y 1,3 metros.

El modelo S1932E sustituye al S1930E y es 50 mm más ancho, lo que supone una reducción de 106 kg en el peso total. La S2632E de 810 mm de anchura tiene una altura de plataforma de 7,92 metros con una capacidad de plataforma de 250 kg y la S3246E de 1,17 metros de anchura tiene una altura de plataforma de 9,7 metros, pero con una capacidad de plataforma de 320 kg.

JCB afirma que el cambio a la transmisión eléctrica directa aumenta el tiempo de funcionamiento con una sola carga de batería en un 53%. El accionamiento por motor eléctrico también proporciona un mayor par motor, al tiempo que reduce el número de conexiones hidráulicas hasta en un 50%, lo que disminuye la posibilidad de fugas y reduce los costes de mantenimiento.

La S2646E de 1,2 metros de anchura tiene una altura de trabajo de 7,9 metros y una capacidad de plataforma de 450 kg.

Los nuevos modelos mantienen las mismas características básicas que las unidades de accionamiento hidráulico, como las puertas de entrada de altura completa, con tres accesos, la protección activa contra baches, las bandejas abatibles y el acabado de pintura EPD.













www.platformbasket.com









# GAM continúa su senda de crecimiento a doble dígito en 2023, e incrementa su beneficio un 15%

GAM, compañía multinacional española cotizada (BME: GAM) que ofrece soluciones y servicios integrales para la industria, ha cosechado unos resultados récord al cierre del ejercicio 2023, que reafirman la vocación de crecimiento de GAM y su consolidación en el mercado como operador de referencia.

En este periodo, la multinacional ha experimentado un crecimiento del 26% en ventas y rentabilidad EBITDA con respecto a 2022, alcanzando una cifra de negocio de 280,9 millones de euros -el año pasado GAM tuvo unos ingresos de 223,2 millones de euros-. Asimismo, ha mantenido una sólida gestión financiera, reflejada en una ratio de apalancamiento (deuda financiera neta/EBITDA) de 3.4x, , lo que demuestra su compromiso con la estabilidad y el crecimiento sostenible. A pesar de un entorno aún marcado por la inflación y la subida de tipos de interés, el EBITDA alcanzó 73,7 millones de euros; mientras que el EBIT se mantuvo en el 8% sobre ventas, alcanzando los 23,2 millones de euros.

El beneficio neto alcanza los 9 millones de euros, frente a los 7,9 millones percibidos en 2022.



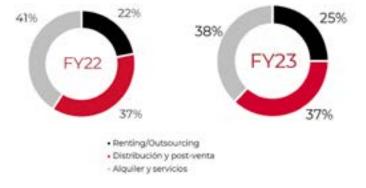


Todas las líneas de negocio crecen a doble dígito en 2023. El negocio de renting/outsourcing toma una posición relevante en el total de ingresos de la compañía (ya supone un 25% del negocio total), registrando un incremento del 42%, lo que supone unos ingresos de 68,9 millones de euros.

Los negocios de distribución y postventa, por su parte, suponen un 37% del negocio total, creciendo un 25%, lo que supone unos ingresos totales de 105,1 millones de euros. Por último, la línea de negocio de alquiler y servicios de corto plazo creció un 18%, hasta los 106,9 millones de euros, y representa el 38% del total de ingresos.

#### **CRECIMIENTO INTERNACIONAL**

En 2023, la multinacional mantuvo su senda de crecimiento a doble dígito en todos los negocios y en todos los mercados donde opera. Analizando los crecimientos de España, Portugal, Latam, Marruecos y Arabia, las cifras reflejan que el peso en el mercado ibérico se ha visto reducido, en favor del resto de geografías, donde se están registrando crecimientos superiores, y en las que GAM tiene crecientes oportunidades y mejores rendimientos.



Durante este año la compañía adquiere dos importantes empresas del sector de la maquinaria, con el objetivo de incrementar su negocio y consolidarse en dos mercados: México y España.

OZMAQ, empresa familiar mexicana con sede en San Luis Potosí, centro logístico del país, que presta sus servicios de manera recurrente a clientes de la industria automotriz y manufacturera, entre otras. Es distribuidor de Clark, fabricante de renombre internacional, y cuenta con una plantilla de más de 100 empleados, más del 50% de los cuales son técnicos con amplios conocimientos del sector y probada experiencia.

La otra compañía que GAM ha incorporado a su grupo es Carretillas Mayor, empresa española con una dilatada experiencia, especializada en servicios de alquiler y mantenimiento de todo tipo de equipos de manutención, elevación y AGVs. La compañía emplea a más de 200 profesionales, en su mayoría técnicos especializados, y cuenta con un parque de maquinaria de más de 3.000 unidades.

#### REVIVER COMO PUNTO DE INFLEXIÓN EN LA INDUSTRIA

Uno de los acontecimientos más reseñables para GAM en 2023 ha sido la puesta en marcha de Reviver, que, con una superficie total de 200.000 m², es la mayor planta de refabricación de maquinaria de Europa. Reviver contribuirá a reducir sustancialmente las necesidades anuales de CAPEX de la compañía, dando una segunda vida útil a las máquinas de la flota de GAM.

Las inversiones estratégicas en adquisiciones han permitido a GAM fortalecer su posición en el mercado, incorporando compañías con know-how técnico y comercial, una importante cartera de clientes y la oportunidad de captar sinergias y mejorar retornos y eficiencia. Adicionalmente, las inversiones en maquinaria contribuyen a que GAM tenga una cartera de contratos (negocio de renting/outsourcing) que le aportarán más de 240 millones de euros de ingresos en los próximos años.





### **Antonio Barbosa**

### Premio 2024 del Presidente de IPAF

Si hay un premio bien merecido es este. Antonio Barbosa, alma de IPAF en Latinoamérica junto con Diego Bustamante, ha recibido el Premio de Presidente de IPAF 2024 de manos de Peter Douglas y Karin Godenhielm.



Karin Godenhielm, Antonio Barbosa y Peter Douglas



Romina Vanzi, Antonio Barbosa y Diego Butamante

"El premio del presidente de IPAF se concede cada año a un miembro del equipo de IPAF que haya ido más allá durante el año. Siempre es una decisión muy difícil, ya que el equipo trabaja muy duro y logra cosas fantásticas cada año, pero Peter y yo coincidimos en elegir a esta persona", explicó la Sra. Godenhielm.

"El ganador de este año lleva muchos años en la federación, con la tarea de difundir la misión de IPAF en toda Latinoamérica inicialmente y, más recientemente, en Brasil y Portugal. El crecimiento en estas regiones ha sido significativo, pero sobre todo el compromiso de afiliados y no afiliados con lo que hace IPAF es increíble.

En los últimos 10 años ha construido lo que es ahora el segundo mayor evento del calendario anual de IPAF, Elevacao Brasil. En 2023 asistieron 265 personas de 93 empresas diferentes. Teniendo en cuenta que en el momento de celebrarse el evento sólo contábamos con 47 afiliados en Brasil. Como resultado del evento, 11 nuevas empresas se unieron como miembros en los 2 meses posteriores al evento, terminando el año con 15 nuevos miembros y 3 nuevos centros de formación en Brasil y un crecimiento significativo del carné PAL tanto en Brasil (13%) como en Portugal (47%)", explicó Peter Douglas, CEO de IPAF.

Además, ha sido mentor de otras personas y ha gestionado toda Latinoamérica hasta hace muy poco, y sigue apoyando y asistiendo a eventos en México, Chile y Argentina. El crecimiento en carnés PAL para el resto de Latinoamérica en 2023 fue del 105% (Más del doble).

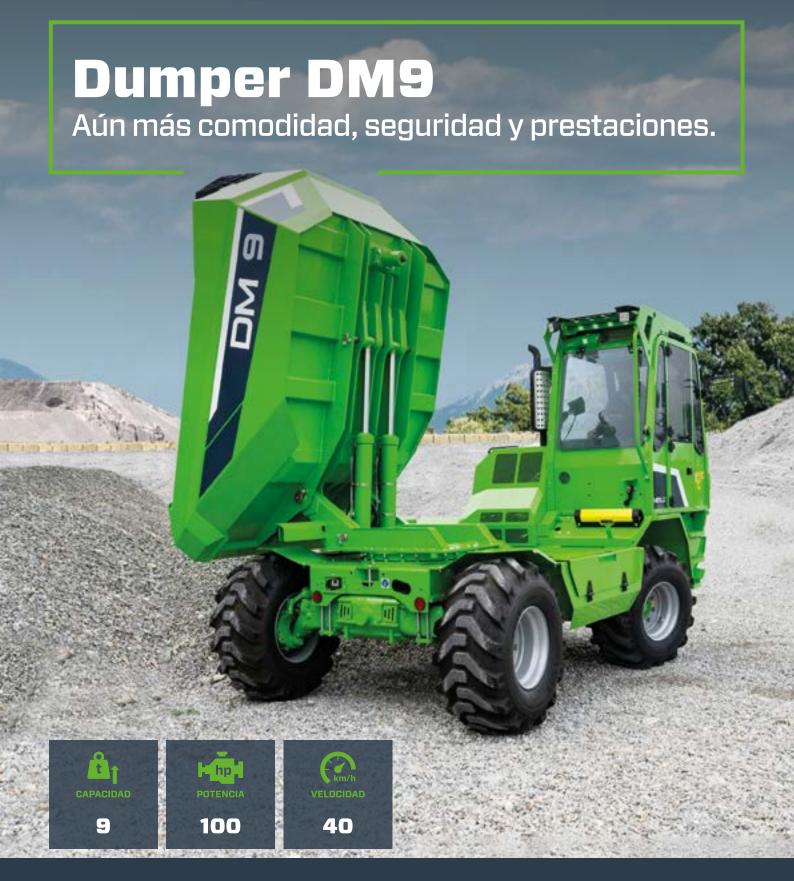
Antonio Barbosa junto con su mujer Regina hacen el mejor café del mundo, CAFE VISEU.

Romina Vanzi, de IPAF, explica a Movicarga: "Antonio ha sido y es un valor añadido para IPAF. No es sólo una gran persona sino un profesional excepcional del que todos estamos muy orgullosos. Este premio refleja su gran labor que ha hecho dentro de IPAF, pero sobre todo, es un premio a la constancia, a la gran labor que ha hecho a lo largo de los años, y a la relación que ha sabido crear con todos los miembros de Latinoamérica. Estoy muy orgullosa de que este premio le haya sido concedido a Antonio. Estamos muy orgullosos de él. Felicidades querido amigo."

Diego Bustamante, responsable de Latam para IPAF explica a Movicarga: "Aprender con Antonio y tenerlo de mentor es un regalo que valoro muchísimo. Es una gran persona y la empatía que tiene con la gente, su buen hacer y su increíble personalidad sin duda han sido claves para que IPAF haya llegado tan lejos en Latinoamérica".

Por mi parte, desde Movicarga, sólo me queda añadir que Antonio debería recibir un premio cada año. Conozco pocas personas con una bondad, una personalidad tan espectacular y una disposición tan buena como la de Antonio. Un menisco roto me ha impedido estar a tu lado en el momento en el que te han dado el premio querido amigo, pero sabes lo orgullosa que me siento de considerarte mi amigo. Tu labor en Latinoamérica es intachable, imparable y fundamental. Has creado unos eventos con el sello MADE BY BARBOSA que superan cualquier evento que yo haya estado nunca. Es un honor caminar a tu lado amigo.

Te queremos mucho desde IPAF, desde Movicarga y desde el infinito.



La oferta Merlo se amplía con el dumper DM9, diseñado para reducir al mínimo las dimensiones, aumentar la seguridad en el trabajo (cabina homologada ROPS y FOPS de nivel 2) y garantizar una óptima agilidad todoterreno gracias a la elevada altura libre sobre el suelo. El DM9 cuenta con una capacidad de carga máxima de nueve toneladas y se puede equipar con una caja de descarga trasera o de descarga en tres lados, que gira 180º con respecto a la máquina. Un dumper fiable, versátil y capaz de gestionar cargas complejas; una opción de alto nivel en el sector de la manipulación de materiales.













### Doble rendimiento del nuevo RTH 8.39 de Magni

Magni Telescopic Handlers continúa innovando con una máquina que ofrece un rendimiento increíble, el RTH 8.39, un modelo de manipulador telescópico giratorio que amplía aún más la gama de 8 toneladas (17.600 libras), colocándose junto a los 8.27, 8.35 y 8.46. Fruto de un rediseño del 6.39, este nuevo modelo ofrece gráficos de carga mejorados gracias a una capacidad de elevación aumentada en 2 toneladas (4409 libras).

La característica distintiva de este modelo, al igual que el RTH 8.35 y el RTH 8.46, son sus dos modos de extensión, M1 y M2. Estos dos modos dan acceso a dos tablas de carga diferentes, para maximizar el rendimiento en todas las condiciones operativas.

El modo de extensión estándar, M1, ofrece al operador el alcance máximo y mayores capacidades de carga a la altura máxima, mientras que el modo M2 restringe el alcance para proporcionar una mayor capacidad de carga. Esto se traduce en una capacidad de elevación de 8 toneladas (17.600 libras) hasta 13 m (42 pies), 400 kg (881 libras) con un alcance horizontal de 27 m (88 pies) y 2,3 toneladas (5070 libras) con un alcance máximo de 38,8 m (127 pies). En comparación con el modelo 6.39 anterior, el 8.39 ofrece capacidades de carga máxima con un alcance horizontal máximo un 33% mayor en los modos M2 y M1.

CAPACIDAD DE ELEVACIÓN AUMENTADA EN 2 TONELADAS (4409 LIBRAS).

Gracias a la introducción de esta característica, el RTH 8.39 supera los estándares del sector con desempeños sobresalientes en todas las condiciones, combinando ingeniería de vanguardia con el diseño distintivo de los productos Magni. Extremadamente robusto, es la solución ideal para obras pesadas gra-

cias a su agilidad, facilidad de uso, fiabilidad y precisión, incluso en alturas extremas.

#### CABINA: SEGURIDAD, VISIBILIDAD Y CONFORT CARACTERÍSTICOS DE MAGNI

Común a toda la gama RTH, la cabina ROPS/FOPS Nivel 2 ofrece una seguridad inigualable y garantiza una excelente visibilidad gracias a las amplias zonas acristaladas y a la esbelta columna de dirección. Además, con el sistema de fácil acceso, entrar y salir de la cabina se facilita mediante un ligero escalonamiento entre la torreta y el chasis.

Para garantizar el máximo grado de comodidad del operador, el interior cuenta con paneles resistentes y acabados de calidad, fabricados mediante moldeo por inyección. Las luces de cortesía LED se iluminan cuando se abre la puerta y se apagan gradualmente una vez que se apaga la máquina. Los flujos de

aire proporcionan una descongelación eficaz incluso en las condiciones climáticas más adversas, mientras que una persiana ajustable proporciona sombra en los días más soleados.

Los reposabrazos elevables crean espacio para un práctico bolsillo de almacenamiento en el lado derecho. Detrás del asiento hay un estuche para proteger el mando a distancia del desgaste y los golpes. El RTH 8.39 también está equipado de serie con un asiento premium reclinable, con suspensión neumática y reposacabezas.

#### SISTEMA DE CONTROL A BORDO MCTS (MAGNI COMBI TOUCH SYSTEM)

Consultado a través de la pantalla táctil de 12", el software de la gama RTH proporciona un uso fácil e intuitivo con iconos fáciles de usar para identificar las distintas funciones. Se accede a las distintas áreas temáticas directamente desde la pantalla del menú principal, para una experiencia de usuario más fluida y placentera.

Para permitir trabajar con total seguridad, el sistema Magni LLD (Live Load Diagram) ofrece tres modos diferentes de visualización de la pantalla del gráfico de carga para un control eficaz de los límites de funcionamiento:

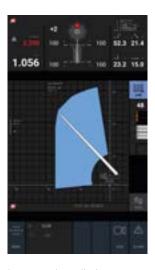
- Estándar, con todas las bandas de carga;
- Dinámico, que muestra el área de trabajo disponible en relación a la carga levantada;
- Dynamic 360°, para visualizar el área de trabajo disponible desde arriba, permitiendo una mayor precisión en condiciones de estabilidad variable.

Al igual que el resto de productos de la gama RTH, el 8.39 está equipado de serie con una cámara de visión trasera que se muestra en el monitor MCTS y se activa automáticamente al poner la marcha atrás. Con su doble capacidad de extensión y las consiguientes me-

LA CARACTERÍSTICA
DISTINTIVA DE ESTE MODELO,
AL IGUAL QUE EL RTH 8.35 Y
EL RTH 8.46, SON SUS DOS
MODOS DE EXTENSIÓN, M1 Y
M2. ESTOS DOS MODOS DAN
ACCESO A DOS TABLAS DE
CARGA DIFERENTES, PARA
MAXIMIZAR EL RENDIMIENTO
EN TODAS LAS CONDICIONES
OPERATIVAS.













joras en el rendimiento, este modelo no sólo supera los estándares de la industria, sino que ayuda a redefinir el concepto de eficiencia y versatilidad. Las innovaciones realizadas ponen de relieve una vez más la determinación de desarrollar máquinas cada vez más potentes.



UNA CAPACIDAD DE
ELEVACIÓN DE 8 TONELADAS
(17.600 LIBRAS) HASTA 13
M (42 PIES), 400 KG (881
LIBRAS) CON UN ALCANCE
HORIZONTAL DE 27 M (88
PIES) Y 2,3 TONELADAS
(5070 LIBRAS) CON UN
ALCANCE MÁXIMO DE 38,8 M
(127 PIES).

### Manitowoc pone en marcha su estrategia de precios y valor inteligentes, con un servicio inmejorable

En una iniciativa audaz, Manitowoc está implementando una estrategia para establecer precios con base en el mercado y en una profunda investigación realizada por terceros para su inventario de repuestos, buscando aumentar la satisfacción de los clientes y ofrecer precios más competitivos.

Astrid Hager-Guthrie, gerente de estrategia para precios de piezas en Manitowoc, comparte su punto de vista acerca de esta iniciativa y de un mercado de piezas más amplio.

Desde que se vinculó a Manitowoc hace ya dos décadas, Astrid Hager-Guthrie ha enfocado sus esfuerzos en garantizar que los clientes reciban el mayor valor posible cuando compran piezas de repuesto. Estos esfuerzos han dado como resultado un aumento en la satisfacción de los clientes y en las ventas de repuestos en los últimos años.

Sin embargo, Hager-Guthrie hace énfasis en el compromiso de Manitowoc con el mejoramiento continuo. A finales de 2023, la empresa inició una colaboración con un proveedor para hacer una profunda investigación de precios en el mercado para las piezas que compra, lo que generó una información invaluable para Manitowoc.

"Enviamos al proveedor una lista de las piezas que le compramos para que, utilizando diferentes métodos, obtenga información de precios y disponibilidad en el mercado. Esto nos permite hacer las compras en el momento más oportuno, ofrecer el máximo va-

lor a los clientes y mantener nuestros precios con base en la información que obtenemos en tiempo real acerca de las condiciones del mercado", explica Hager-Guthrie.

Los resultados iniciales de la primera ronda de investigación ya han sido revisados y se han integrado en la nueva lista de precios publicada el 1 de marzo. Hager-Guthrie espera que los clientes aprecien las nuevas mejoras y encuentren una mayor alineación con los precios del mercado cuando elijan a Manitowoc para sus necesidades de repuestos.

Esta iniciativa, sensible a los cambios en el mercado, beneficia a Manitowoc y a sus clientes, pues permite obtener no solo información acerca de la disponibilidad de las piezas sino también mejores precios de los proveedores. Hager-Guthrie negocia continuamente con los proveedores con base en la información resultante de la investigación del mercado para garantizar que los precios establecidos sean competitivos.

#### **SERVICIO DE PRIMER NIVEL**

Manitowoc está dedicado a ser un proveedor integral, donde los clientes encuentren todo

lo que necesitan, con un servicio de alta calidad, inigualable experiencia técnica y un amplio inventario de 30 000 piezas en Francia y Alemania. El despacho de piezas por pedido y un servicio excepcional al cliente están entre las más altas prioridades para la empresa.

Hager-Guthrie comenta que las iniciativas para establecer los precios se pueden interconectar con Grove CONNECT, la plataforma de monitoreo remoto de Manitowoc. Esto permite comunicar a los intervalos requeridos cuáles piezas para mantenimiento tienen precios especiales.

"Grove CONNECT puede alertar a los usuarios de las grúas acerca del próximo mantenimiento y suministrarles el número de pieza del juego de mantenimiento requerido. Este método proactivo ayuda a los clientes y concesionarios a planificar los próximos servicios y permite a Manitowoc ofrecer un juego completo de repuestos a un nivel de precios competitivo, con base en el establecimiento inteligente del precio de las piezas. Este sistema interconectado optimiza el proceso y es parte de la misma infraestructura".

A pesar de las interrupciones en la cadena de suministro en los últimos años debido a la pandemia, Manitowoc ha superado los desafíos con éxito y ahora cuenta con bodegas bien abastecidas y una cadena de suministro más robusta. Se requiere que los concesionarios mantengan sus niveles de inventario y un sistema transparente que permita a Manitowoc monitorear esos inventarios globalmente. Esta política permite garantizar que los clientes tengan acceso a las piezas necesarias en el momento en que las requieran.

Manitowoc también ofrece opciones de piezas reacondicionadas para resolver cualquier posible escasez, una alternativa económica que permite a los clientes disminuir el tiempo de espera por las piezas nuevas.

"Mientras Manitowoc evalúa los beneficios de esta iniciativa de establecimiento inteligente de precios, seguimos comprometidos a brindar a nuestros clientes precios competitivos, un servicio superior e información estratégica acerca del mercado", concluye Hager-Guthrie.



# Diego García Pastor, nuevo director general de GAM en España

La multinacional española GAM ha nombrado a Diego García Pastor nuevo Director General de España. Con una trayectoria profesional de más de 25 años, García Pastor ha liderado equipos en grandes multinacionales como ThyssenKrupp y OTIS, tanto a nivel nacional como internacional, y desde el pasado año 2023 ocupa el cargo de Director de Desarrollo de Negocio Corporativo en GAM.

Diego García Pastor asume la posición de Director General de GAM en España en un momento crucial para la empresa, marcado por la inminente inauguración de Reviver, la planta de refabricación de maquinaria más grande de Europa, y con el compromiso de liderar a GAM hacia un futuro aún más prometedor, consolidando su posición como uno de los referentes en el sector y garantizando la excelencia.

En los últimos años, GAM ha evolucionado de ser una empresa de alquiler de maquinaria a convertirse en uno de los proveedores líderes de servicios globales vinculados a la industria. Este cambio estratégico, sumado al desarrollo del ambicioso proyecto Reviver, ha generado algunos cambios organizativos que persiguen dar una respuesta más ágil, eficiente y de mayor valor añadido al cliente, potenciando de manera significativa la venta cruzada de las diferentes líneas de negocio. Estas mejoras se completarán a lo largo del año 2024 y conseguirán optimizar los servicios de la compañía para ganar eficiencia y operatividad.





### Jornada de puertas abiertas de HEI, distribuidor de Sany para España

Heavy Equipment Ibérica, S.L. (HEI), distribuidor oficial para España de las grúas SANY, ha realizado durante la semana del 4 de marzo una jornada de puertas abiertas en sus instalaciones de Pinto, Madrid, a la cuál han acudido gruistas de muchos puntos de España para probar tres grúas de 60 t que tienen en sus instalaciones.

Con sede en Pinto, Madrid, Heavy Equipment Ibérica, S.L ofrece a sus clientes tanto el mantenimiento como la inspección de maquinaria. El stock de piezas va aumentando cada día y tienen repuestos para las grúas que han vendido. El día que estuvo presente Movicarga, acudieron a las instalaciones de HEI, Grúas Tomás, Grúas García y Grúas Ortí, como se puede ver en las fotos y el video.

En cartera han recibido algunos pedidos de los que os iremos informando.

Para atender a los clientes estuvieron presentes tanto Javier Molinero, director de HEI, como Ernesto Nolte, comercial de HEI, 3 técnicos por parte de SANY y sus dos técnicos de HEI.

Javier Molinero, director de HEI para España explica a Movicarga: "Hemos traído estas 3 grúas de 60 t porque son las que los clientes nos están demandando más. Agradecemos mucho la visita de todos los clientes y el interés que están mostrando. Las grúas están gustando mucho. Sólo recordar a las empresas de grúas que tienen las









puertas abiertas para cuando quieran venir a ver las máquinas y que estaremos encantados de atenderles. Poco a poco vamos conociendo a más clientes y el feedback de las máquinas es muy bueno".

Para que los clientes pudieran ver las grúas y probarlas, HEI ha traído tres grúas de 60 t, cuyas características principales son las siguientes:

Grúa autopropulsada Sany Modelo SAC600E

- Máxima capacidad de carga: 60t
- Máxima Longitud de pluma: 50m
- Máxima longitud de plumín: 16mMotor OM470LA.E5-4 280kW/1600rpm

Tipo	Modelo	Máxima Capacidad de Carga
Grúas Todo Terreno	SAC600E	60 t
	SAC1200E	120t
	SAC2500E	250 t
Grúas de Celosía Sobre Orugas	SCE600A	60 t
	SCE1000A	100 t
	SCE1000A-EV	100 t
	SCE1350A	135 t
	SCE1350A-EV	135 t
	SCE2600A	272 t
	SCE4000A-1	400 t
	SCE4800A	480 t
	SCE6000A	800 t
	SCE8000A	800 t
	SCE12500A	1250 t
	SCE2200A	2200 t
Grúas Telescópicas Sobre Orugas	SCE600TB	60 t
	SCE800TB	80 t
	SCE800TB-EV	80 t
	SCE1500TB	1500 t
	SCE2500TB	250 t
Grúas para Terrernos Irregulares	SRE450	45 t
Grúas Sobre Camión	SPC500E	50 t



#### **AMPLIA GAMA DE GRÚAS**

Sany es un fabricante mundial de grúas que dispone de una amplia gama de equipos, desde autopropulsadas con capacidades de 60 t hasta 900 t; grúa de celosía sobre orugas desde 45 t hasta 2200 t; grúas para terreno irregular desde 30 t a 110 t; telescópicas sobre orugas; grúas sobre camión... Y están en continua investigación y desarrollo de nuevos equipos. Las grúas desarrolladas y fabricadas por SANY cuenta con sistemas de control seguro, capacidad de elevación de gran alcance, excelente rendimiento operativo, programas de transporte optimizados, funcionamiento confiable y tecnología de mantenimiento fácil.

De entre la amplia gama de grúas que tiene Sany, actualmente cuentan con homologación CE los siguientes modelos:









Unitrans, Sergio Fernández, Gerente



Grúas Hombrados, Carlos Fernández, Gerente, acompañado por Guntermatt



Grúas Juel, Marcelino Sierra, Gerente y Hno



Grúas Poncal, Juan Corchero, Gerente



### Contáctanos

T: +34 900 92 92 50 - E: rent@riwal.com / sales@riwal.com

Above all. Riwal

### Adaptable a tus necesidades; así es la nueva gama Elevah 6 de Faraone

Elevah, marca propiedad de Faraone, empresa experta en el desarrollo de soluciones seguras para trabajos en altura, nos presenta su gama de productos Elevah 6.

Esta nueva línea consta de una serie de plataformas unipersonales autopropulsadas más compactas que veremos a continuación; la Elevah 6 Tires, Elevah 6 Move, Elevah 6 Move Picking, Elevah E6 ES Move y Elevah 6 TFL.

Elevah 6 Tires, una plataforma especialmente diseñada para trabajar en el sector del neumático ya que permite recoger, levantar y almacenar neumáticos de forma más eficiente y segura. Además, es una máquina ideal para espacios reducidos ya que tiene unas dimensiones de solo 186x70 cm. Su carga máxima alcanzable es de 120 kg y llega a una altura de 4,9 metros.

Elevah 6 Move es una plataforma ideal para industrias como la agroalimentaria, automovilística, aeronáutica, textil... Ya que es muy útil en tareas de mantenimiento, reparación y limpieza de plantas de producción, sistemas de iluminación o ventilación... La E6 Move es muy ligera y, lo más importante, súper estable; aguanta una carga máxima de 200 kg y alcanza una altura máxima de trabajo de 6 m.

Elevah 6 Move Picking. Si necesitas una plataforma recogepedidos compacta con la que puedas alcanzar alturas de trabajo de hasta 6 metros, esta plataforma es la solución. Diseñada para garantizar una experiencia de

picking segura y eficiente, esta Elevah soporta una carga máxima de 100 kg y tiene unas medidas de tan solo 110x78 cm que te permiten acceder a multitud de rincones y espacios reducidos.

Elevah E6 ES Move. Una plataforma con cesta extensible de 85 cm para trabajos de mantenimiento, reparación y limpieza de edificios, inmuebles, centros comerciales, oficinas... Alcanza una altura máxima de trabajo de 6 m y tiene una capacidad máxima de 120 kg.

Por último, pero no menos importante, veremos la Elevah 6 TFL. Una plataforma elevadora de recogida especial con herramienta para recoger la carga del suelo que está diseñada para mejorar notablemente las labores de picking en las empresas ya que aguanta una carga máxima de hasta 120 kg y una altura de trabajo de 6 metros. En cuanto a su tamaño, son muy compactas ya que miden solo 78x196 cm; lo que las convierte en una opción perfecta si tienes poco espacio.

Como podemos comprobar, los compañeros de Faraone no dejan de sorprendernos con sus novedades en soluciones seguras para trabajos en altura que sin duda facilitan notablemente el día a día de muchas empresas con sus magníficos productos. ESTA NUEVA LÍNEA
CONSTA DE UNA SERIE
DE PLATAFORMAS
UNIPERSONALES
AUTOPROPULSADAS
MÁS COMPACTAS: LA
ELEVAH 6 TIRES, ELEVAH
6 MOVE, ELEVAH 6 MOVE
PICKING, ELEVAH 6 TFL.

Si estás interesado en contactar con ellos puedes hacerlo a través de info@elevah.es o de su web **www.elevah.com/es** 



### Alkora galardonada en los premios Gema 2024

ALKORA ha sido galardonada en los PREMIOS GEMA 2024 en la categoría de CORREDURÍAS INTERNACIONALES. Son unos premios exclusivos para reconocer la excelencia en la labor de los mediadores y empresas de mediación.

Los premios se han entregado el día 22 de febrero en la SEMANA DEL SEGURO en el Centro de Convenciones de IFEMA, en Madrid.

"Agradecemos este premio a INESE e IMAF MEDIACIÓN, organizadores del evento", comentan orgullosos desde Alkora.

Desde Movicarga queremos felicitar a todos los empleados de ALKO-RA por su excelencia profesional y el trabajo en equipo.







### Entrevista a Jorge Crespo, Director General de Alquiler y Maquinaria 74

### Mov.- ¿Cómo ha sido el rendimiento general del negocio de alquiler de plataformas durante el último año?

En nuestro caso muy positivo, estamos en constante crecimiento. Nuestra ocupación ha aumentado.

#### Mov.- ¿Han experimentado un aumento o una disminución en la demanda de alquiler de plataformas en comparación con años anteriores?

Han aumentado las necesidades.

#### Mov.- ¿Cuánto es vuestro parque de alquiler actual?

Tenemos 344 equipos entre plataformas y movimiento de tierras. En maquinaria auxiliar tenemos 150 equipos.

### Mov.- ¿Qué tipo de plataformas son las más solicitadas por los clientes?

En nuestro caso, el brazo de 16 y 20 metros y tijera diesel de 12 metros y reseñar el camión plataforma.

#### Mov.- ¿Han realizado alguna inversión reciente para expandir o mejorar su flota de plataformas?

Sí, a finales del año pasado y principios de este hemos adquirido 109 equipos.

#### Mov.-¿Han abierto nuevos puntos de alquiler en el último año?

Sí, Madrid delegación centro.

#### Mov.- ¿Qué tál os va en Madrid?

Nuestra apertura de la nueva delegación en Madrid está avanzando de manera positiva y cumpliendo con nuestros objetivos establecidos. Hemos logrado completar varios hitos clave, incluida la selección de una ubicación estratégica, la contratación de personal cualificado y la adquisición de recursos necesarios. Hemos generado interés en nuestros servicios entre clientes potenciales en la región. Estamos entusiasmados con las oportunidades que ofrece este nuevo mercado y confiamos que nuestra delegación en Madrid contribuirá significativamente al crecimiento y éxito continuo de nuestra empresa.

### Mov.- ¿Qué estrategias están implementando para mantenerse competitivos en el mercado?

El servicio, asesoramiento y cercanía al cliente, inversión en maquinaria nueva y reacondicionamiento continuo del parque existente.

### Mov.-¿Han adquirido nueva maquinaria o equipo recientemente para diversificar su oferta de alquiler?

Nuevas 71 plataformas.

Mov.- ¿Han notado algún cambio significativo en el comportamiento de los clientes en términos de duración de alquiler o tipo de proyectos?



Por zonas de trabajo, sí, a más duración, puede atribuirse a proyectos a más largo plazo en esas regiones. Estamos utilizando esta información para adaptar nuestra estrategia de alquiler y satisfacer mejor las necesidades específicas de cada cliente.

#### Mov.- ¿Cómo están abordando las preocupaciones de seguridad en el uso de plataformas elevadoras?

Estamos incrementando el esfuerzo en que nuestros clientes estén más informados y asesorados, para ello nos basamos en cuatro pilares fundamentales, capacitación, inspecciones regulares y mantenimiento preventivo, cumplimiento de normativa existente y suministro de equipos de protección personal.

## Mov.- Vosotros ya habéis considerado la posibilidad de ofrecer servicios adicionales junto con el alquiler de plataformas, ¿cómo es la apertura de la ferretería de suministro industrial? ¿Cómo os va?

Esta iniciativa se presenta como un complemento natural a nuestra actividad principal, ya que permite ofrecer a nuestros clientes un servicio integral y conveniente de manera más completa, ya que proporcionamos acceso a una amplia gama de herramientas, equipos y suministros industriales necesarios para sus proyectos. Hasta el momento nos ha ido bien y hemos recibido una respuesta positiva por parte de nuestros clientes, quienes valoran la comodidad de poder encontrar todo lo que necesitan en una sola empresa.

### Mov.- ¿Cuál es su pronóstico para el año en términos de crecimiento del negocio de alquiler de plataformas?







Mi pronóstico para el año en términos de crecimiento es positivo, nuestra estrategia para impulsar este crecimiento es aumentar nuestro parque de maquinaria, con ello podremos satisfacer la creciente demanda de nuestros clientes, ampliar nuestra capacidad para atender proyectos más grandes y variados y fortalecer nuestra posición competitiva.

#### Mov.- ¿Cómo afecta la estacionalidad a su negocio? ¿Hay períodos de mayor o menor demanda durante el año?

La estacionalidad puede tener un impacto significativo en nuestro sector, en nuestro caso estamos preparados para adaptarnos a las fluctuaciones en determinados periodos y poder gestionar eficazmente







para mantener la rentabilidad a lo largo del tiempo.

#### Mov.- ¿Qué medidas están tomando para mejorar la experiencia del cliente en el proceso de alquiler de plataformas?

En relación a sus necesidades, dar información detallada y personalizada a través de nuestro equipo, simplificar los procesos de reserva, la entrega y recogida de los equipos, garantizando el mantenimiento de la calidad de nuestro parque, retroalimentación y seguimiento del cliente para mejorar continuamente sus servicios.

Mov.- ¿Qué diferencias clave destacarían entre su negocio de alquiler de plataformas y el de sus competidores?

Servicio, cercanía y seguimiento del cliente... Estamos 24/7.

### Mov.- ¿Qué tan importante es la innovación en productos y servicios para su negocio de alquiler de plataformas?

La innovación en productos y servicios es fundamental para este negocio por varias razones, no solo impulsa la competitividad, sino que también mejora la eficacia operativa y permite adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado y los clientes.

Mov.-¿Han identificado algún nicho específico dentro del mercado de alquiler de plataformas en el que estén buscando expandirse?

Estamos valorando la división de compra/ venta de usado y nuevo.



# LoxamHune se une a Forética para seguir fomentando prácticas sostenibles

LoxamHune ha firmado un acuerdo de colaboración con Forética, referente en sostenibilidad y responsabilidad social corporativa en España. La integración del líder en alquiler de maquinaria en esta organización demuestra su voluntad de seguir impulsando políticas sostenibles para los empleados, clientes, la sociedad y el entorno.

Germán Granda, director general de Forética, afirma: "La incorporación de LoxamHune a una organización como Forética, con 25 años de experiencia, supone pasar a formar parte de un ecosistema de socios en el que trabajamos por un triple objetivo: aumentar la ambición empresarial en materia de sostenibilidad, acelerar la acción para abordar los retos ESG y potenciar las alianzas que permitan afrontar una recuperación sostenible, verde e inclusiva".

"Nuestra asociación a Forética culmina casi una década demostrando nuestro compromiso en materia de neutralidad climática, economía circular o impacto social, entre otros", añade Luis Ángel Salas, CEO de LoxamHune.

#### COMPROMISO CON LA ECONOMÍA CIRCULAR

La actividad de LoxamHune sigue los principios de la economía circular y la RSC por el contexto de cambio climático, el creciente marco regulatorio y porque así lo demandan sus clientes año tras año.

En consecuencia, su modelo de negocio se basa, entre otros, en la realización de checking y mantenimiento de los equipos; prolongación de la vida útil al reutilizar componentes; y un equipo humano formado en circularidad.

Este año, ha logrado completar su sello medioambiental, otorgado por el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico. Esta distinción la consolida como única empresa de su sector que calcula, re-

duce y, además, compensa su huella de carbono en sus actividades de alquiler de maquinaria.

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





**S**snorkel











Cualquier solución para tus trabajos en altura.

### **Ganadores de los Premios IAPA 2024**

Los Premios IAPA se organizan por IPAF y AI, y este año se han entregado en Dinamarca.



Por segunda vez, José Ramón Etxebarria vuelve a ganar el Premio Instructor del año. La implicación de José Ramón con IPAF es clara y apuesta por la formación IPAF desde el principio. Felicidades.

Otro premio muy bien merecido es a la empresa de alquiler MILLS, empresa de alquiler brasileña con delegaciones el Latinoamérica, que es un ejemplo de empresa que ha sabido reinventarse, marcarse unos objetivos

y alcanzarlos y cuyo CEO, Sergio Kariya y su equipo son unos fuera de serie. Felicidades amigos.

#### OS DEJAMOS CON LOS GANADORES

Empresa de alquiler del año

Mills, Brazil

#### Contribución a trabajo seguro en alturas

Electroelsa, Italia – Dispositivo de seguridad de paracaídas

#### Premio a la sostenibilidad

CTE, Italia – MP 20 Ev

#### Premio al desarrollo digital

Kiloutou, Francia - YOUSE

#### Diversidad, igualdad e inclusión

Dayim Equipment Rentals, Arabia Saudi

#### Premio IAPA a la Innovación

Trojan Battery Company, EEUU – Baterías AES

#### SOLO PARA MIEMBROS IPAF

Centro de formación IPAF del año Speedy Support Services, UK

#### Instructor IPAF del año

José Ramón Etxebarria Urrutia - Plataformas Daryat



Empresa de alquiler del año Mills, Brazil



Premio a la sostenibilidad CTE, Italia – MP 20 Ev



Diversidad, igualdad e inclusión Dayim Equipment Rentals, Arabia Saudi



Contribución a trabajo seguro en alturas Electroelsa, Italia – Dispositivo de seguridad de paracaídas



Premio al desarrollo digital Kiloutou, Francia - YOUSE



Premio IAPA a la Innovación Trojan Battery Company, EEUU – Baterías AES

#### **CATEGORÍAS DE PRODUCTO**

**Andamio cremallera /PTDM**Maber Hoist, Italia - Lift Shaft Hoist

**Tijeras y mástiles verticales** Dingli – JCPT1612PA

**Plataformas autopropulsadas** Niftylift, UK - HR15 H2E

**Sobre camión/remolcables** Palfinger - P 280 CK Edrive

**Premio a la trayectoria IPAF/AI** Davide Palazzani Ken McDougall



Centro de formación IPAF del año Speedy Support Services, UK



Plataformas autopropulsadas Niftylift, UK - HR15 H2E



Premio a la trayectoria IPAF/AI Davide Palazzani



Sobre camión/remolcables Palfinger - P 280 CK Edrive



Premio a la trayectoria IPAF/AI Ken McDougall



Instructor IPAF del año José Ramón Etxebarria Urrutia - Plataformas Daryat



Andamio cremallera /PTDM Maber Hoist, Italia - Lift Shaft Hoist



Tijeras y mástiles verticales Dingli – JCPT1612PA





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.



# Transgrúas entrega una grúa Fassi F235 + carrocería para Piscines del Vallès

La empresa de Granollers, optó por un modelo de la gama mediana de 21,2tm.

Piscines del Vallès cuenta con más de 30 años de experiencia y más de 5.000 piscinas construidas a sus espaldas. Una empresa conocedora del sector, que una vez más ha contado con Transgruas para ampliar su flota de vehículos.

La grúa hidráulica articulada Fassi F235A.2.26 cuenta con 6 prolongas hidráulicas, radiomando Scanreco de 6 funciones, y los sistemas Prolink, XF (Extra rápida) y control de estabilidad FSC P. En cuanto a la carrocería, se ha fabricado a medida con unas dimensiones de 5.500x2.550x1.750x800mm, frontal y suelo de chapa, puerta abatible, tres laterales de aluminio, dos cajas de herramientas y escalera retráctil.

"Agradecemos la confianza a Piscines del Vallès y esperamos ver su nuevo equipo en acción pronto", subrayan desde Transgrúas.



### Dingli gana el Premios IAPA 2024 en la categoría de tijeras y mástiles verticales

Del 13 al 14 de marzo, la industria mundial de plataformas de trabajo aéreas marcó el comienzo del momento más importante. La Cumbre IPAF 2024 y la ceremonia de entrega de premios IAPAs se celebraron en Copenhague, Dinamarca. Asistieron 478 invitados de 28 países y presenciaron la entrega de 13 premios.

Al final, Dingli ganó el Premio Anual de Mástiles Verticales y plataformas de Tijera 2024. Dingli también fue preseleccionado para tres premios importantes, incluido el Premio a la Sostenibilidad, el Premio a la Tecnología de Innovación y el Producto del Año en plataformas de brazo.

En los últimos años, la influencia internacional de la marca Dingli ha ido en aumento y la "fábrica del futuro", la fabricación inteligente, la innovación tecnológica, etc., son reconocidas a nivel mundial. Al mismo tiempo, han establecido una estrategia a largo plazo para construir una ecología corporativa "verde y sostenible".



"Este premio es el mejor reconocimiento y estímulo para Dingli. Tomaremos ESG como guía, no escatimaremos esfuerzos para pro-

mover el desarrollo de la industria global y brindaremos a los clientes mejores plataformas de trabajo aéreo", afirman desde Dingli.



Ceremonia de premiados



#### HIDROMAYORAL S.L.

Hidromayoral forma parte de la red de Concesionarios Oficiales PALFINGER Ibérica, acumulando más de 25 años de experiencia en el sector. Destaca por ser una empresa dinámica y joven, y está consolidada en el mercado. Su compromiso diario consiste en proporcionar el mejor producto posible a sus clientes, respaldado por la sólida experiencia de su equipo técnico y comercial.

La principal misión de Hidromayoral es ofrecer un servicio postventa de alta calidad, evidenciando el valor que la empresa otorga a la atención al cliente. En cada trabajo se esfuerzan por garantizar la máxima calidad, destacando por su rapidez y eficacia.

Actualmente, la empresa se especializa en la fabricación e instalación de carrocerías, siendo fabricantes de 2ª fase y contando con la capacidad de legalizar todo tipo de montajes en vehículos. Producen una amplia variedad de cajas, ya sean fijas o basculantes, para camiones, con o sin grúa, proporcionando equipos completos adaptados a las necesidades específicas de cada cliente.

Además, Hidromayoral lleva a cabo reformas en carrocerías ya montadas en camiones, ofreciendo así soluciones integrales a sus clientes.



#### **SERVICIOS**

- Fabricación de todo tipo de carrocerías.
- Venta, reparación y montaje de toda la gama de productos PALFINGER: Grúas articuladas, grúas forestales, grúas chatarreras, polibrazos, equipos de cadenas, plataformas aéreas, equipos de vialidad invernal, puertas levadizas y elevadoras.
- Venta de todo tipo de recambios de la marca PALFINGER.

#### **CONTACTO**

Ctra. CM-420, km. 82 | 13620 Pedro Muñoz (C.Real)

Email: comercial@hidromayoral.com Teléfono: +34 647 514 080

PALFINGER.COM

### Entrevista con Josep Lluis Martínez, Responsable del Servicio Técnico de JLG

#### Mov.- ¿Cuáles considera que son las claves fundamentales para ofrecer un buen servicio técnico a nivel nacional en el ámbito de las plataformas aéreas en el que trabajamos?

La clave principal sería una rápida disponibilidad de nuestros servicios para no comprometer el rendimiento de las máquinas de nuestros clientes, a esto hay que añadir una formación continua junto con una óptima coordinación y preparación antes de la primera visita.

### Mov.- ¿Qué tipo de servicios específicos ofrece JLG en su servicio técnico para garantizar el óptimo rendimiento de las plataformas aéreas?

Atienden toda la casuística de reparaciones, con una preparación a nivel hidráulico, mecánico y eléctrico/electrónico y realizan mantenimientos e inspecciones periódicas.

### Mov.- ¿Implementan programas de mantenimiento preventivo en las máquinas que ofrecen? ¿En qué consisten?

Disponemos de una gama de contratos de mantenimiento por rango temporal, en función de las necesidades del cliente. En este sentido, pueden ser anuales, semestrales o trimestrales.

### Mov.- ¿Cree que un buen mantenimiento puede influir significativamente en el valor residual de una plataforma aérea?

Cualquier actuación positiva sobre la maquinaria de elevación durante su vida útil, aparte de provocar que la vida útil de la máquina sea mayor y llegue en mejores condiciones y por tanto ofrezca un valor residual adicional.

### Mov.- ¿Qué sistemas o programas de servicio utilizan en JLG para optimizar la eficacia y rapidez de las intervenciones?

JLG dispone del potente portal OLE, donde encontrará una serie de herramientas útiles para diagnosticar una avería. También contamos con la conocida e imprescindible herramienta de trabajo como es el analizador. Pero queremos destacar que la más potente y mejor herramienta es un buen conocimiento de nuestras máquinas a través de la formación.

#### Mov.- ¿Cree que la inteligencia artificial puede desempeñar un papel importante en el campo de los servicios técnicos de plataformas aéreas? ¿En qué sentido?

Nuestro sector no va a ser una excepción, pero entendemos que aún estamos viendo la punta del iceberg de lo que nos puede aportar la inteligencia artificial. Ayudarnos nos ayudará seguro, sobre todo en el ámbito del diagnóstico, más rápido y preciso.



JLG DISPONE DEL POTENTE PORTAL OLE, DONDE ENCONTRARÁ UNA SERIE DE HERRAMIENTAS ÚTILES PARA DIAGNOSTICAR UNA AVERÍA Mov.- ¿Ofrecen formación específica para los mecánicos que trabajan con plataformas aéreas JLG? ¿En qué consiste esta formación?

Sí, JLG ofrece formación de servicio desde sus inicios, es una faceta que nuestra casa matriz trabaja en la mejora continua para ofrecer a nuestros clientes: conocimientos actualizados sobre nuestras máquinas.

Mov.- ¿Comparten con sus clientes listas de comprobación para el mantenimiento estacional (invierno/verano) de las máquinas? ¿Qué recomendaciones incluyen?



JLG OFRECE FORMACIÓN DE SERVICIO DESDE SUS INICIOS, ES UNA FACETA QUE NUESTRA CASA MATRIZ TRABAJA EN LA MEJORA CONTINUA PARA OFRECER A NUESTROS CLIENTES

JLG, como fabricante, recomienda determinadas acciones de mantenimiento, todas ellas reflejadas en los manuales de servicio actualizados de cada uno de los modelos.

### Mov.- ¿Dispone de un almacén de piezas de repuesto para garantizar la rápida disponibilidad de las piezas necesarias?

JLG EMEAIR dispone de un centro logístico de piezas de repuesto en Born (Países Bajos) que puede suministrar piezas de repuesto en 24 horas.

#### Mov.- ¿Colabora JLG con centros de formación profesional para garantizar una formación adecuada de los técnicos?

JLG colabora continuamente con ANAPAT y otras entidades relacionadas con el sector de las plataformas, en ambiciosos proyectos para aumentar el conocimiento sobre nuestras máquinas en el ámbito de la formación profesional.

#### Mov.-; Qué innovaciones técnicas ha introducido JLG en sus plataformas aéreas en los últimos años?

El uso de la monitorización de la máquina vía satélite es una potente herramienta para mejorar su rendimiento. JLG apuesta por la electrificación y aporta así su granito de arena en favor de una ecología sostenible.

#### Mov.- ¿Cuántos centros de servicio tiene JLG y cómo están distribuidos geográficamente?

JLG cuenta con 11 centros de servicio en todo el país. La mayoría de ellos cuentan con más de 20 años de experiencia colaborando con JLG. A estos 11 hay que añadir dos más ubicados en Portugal y por último dos más recientes con los que hemos llegado a acuerdos de colaboración.

### Mov.- ¿Cómo gestionan las demandas de servicio a nivel nacional para garantizar tiempos de respuesta eficientes?

La gestión es muy práctica y rápida gracias

a las soluciones telemáticas de las que disponemos.

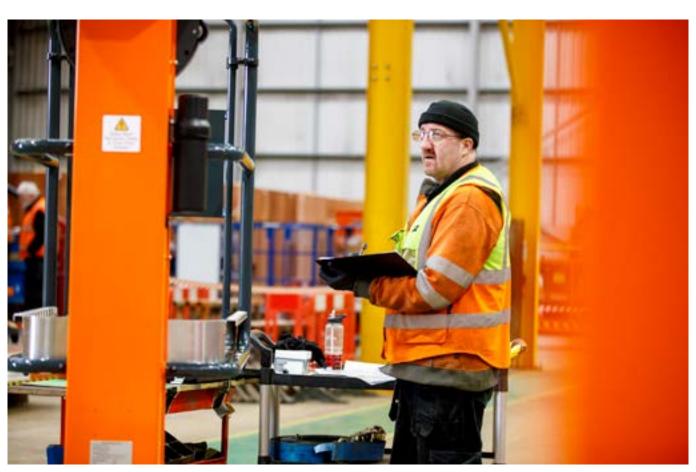
### Mov.- ¿En qué consiste el soporte técnico remoto que ofrecen y cuál es su importancia en la resolución de problemas?

En JLG, el soporte técnico remoto se resume en una palabra: conocimiento profundo de la máquina. El cliente dispone de un teléfono 902 de soporte técnico. Es atendido por tres técnicos diferentes altamente cualificados.

#### Mov.- ¿Han aplicado alguna estrategia específica para reducir el tiempo de inactividad de la máquina durante el proceso de reparación?

Durante la reparación de la máquina surgen ciertas variables, la primera un diagnóstico eficaz y la otra y básica es la disponibilidad del repuesto. Cuando una máquina que debe ser reparada necesita un recambio, se activa un puerto interno para mejorar el plazo de entrega.

JLG CUENTA CON 11 CENTROS DE SERVICIO EN TODO EL PAÍS. LA MAYORÍA DE ELLOS CUENTAN CON MÁS DE 20 AÑOS DE EXPERIENCIA COLABORANDO CON JLG. A ESTOS 11 HAY QUE AÑADIR DOS MÁS UBICADOS EN PORTUGAL Y POR ÚLTIMO DOS MÁS RECIENTES CON LOS QUE HEMOS LLEGADO A ACUERDOS DE COLABORACIÓN





### Mov.-¿Cómo gestionan las actualizaciones tecnológicas de las plataformas existentes en el mercado?

JLG emite periódicamente boletines de mejoras en las máquinas, que se envían por diferentes canales a los clientes para que las conozcan y puedan decidir si las llevan a cabo.

### Mov.- ¿Qué medidas toman para garantizar la seguridad en el servicio técnico y en las intervenciones sobre el terreno?

El departamento de seguridad de JLG realiza un estrecho seguimiento de la seguridad en las oficinas de toda la región EMEAIR, que llevan a cabo los responsables de seguridad locales con sus proveedores de servicios, para garantizar que todas las actuaciones sobre el terreno conllevan un alto nivel de concienciación en materia de seguridad.

Mov.- ¿Ha experimentado cambios en la demanda de servicios técnicos en los últi-



EL MAYOR IMPACTO EN UN SERVICIO DE CALIDAD ES LA FORMACIÓN
Y EL CONOCIMIENTO EN NUESTRAS MÁQUINAS, POR ELLO TENEMOS UN
PLAN DE FORMACIÓN ANUAL, ENFOCADO A NUESTROS SERVICIOS.
JLG ABOGA POR UN VOLCADO TOTAL DE INFORMACIÓN EN NUESTROS
COLABORADORES PARA QUE PUEDAN, DE FORMA AUTÓNOMA,
GESTIONAR UNA AVERÍA EN LA MÁQUINA

### mos años? ¿Cómo han respondido a estos cambios?

El hecho de que JLG haya mantenido una relación a lo largo de los años con el mismo grupo de servicios oficiales, ha hecho que el nivel de servicio se mantenga debido al alto conocimiento del mercado/ sector. Esto ha generado confianza con nuestros clientes. Ante la alta demanda de servicio, JLG ha respondido con acuerdos a nivel nacional con empresas relacionadas con el sector. Seguimos trabajando para mejorar en aquellas áreas donde creemos que puede haber un posible déficit de respuesta.

Mov.- ¿Cuál es la visión de futuro de JLG en cuanto a la mejora continua de sus servicios técnicos y la incorporación de nuevas tecnologías? ¿En qué proyectos están trabajando? Lo hemos ido mencionando a lo largo de la entrevista, y así lo creemos, el mayor impacto en un servicio de calidad es la formación y el conocimiento en nuestras máquinas, por ello tenemos un plan de formación anual, enfocado a nuestros servicios. JLG aboga por un volcado total de información en nuestros colaboradores para que puedan, de forma autónoma, gestionar una avería en la máquina.

JLG COLABORA CONTINUAMENTE CON ANAPAT Y OTRAS ENTIDADES RELACIONADAS CON EL SECTOR DE LAS PLATAFORMAS

# ALQUILER de MAQUINARIA



# 100 ment





EL PARQUE DE MAQUINARIA MÁS

**NUEVO DE EUROPA** 

KY0<sub>rent</sub>

**§** 91 354 71 71

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

administracionmadrid@kyorent.es

# Transgrúas hace triple entrega a Grúas Pol: Fassi F1450RHXP Techno, F545RA y F485RA

La empresa de transporte y elevación de cargas de Islas Baleares, Grúas Pol, renueva su flota con una gran selección de grúas Fassi.

Los Directores Técnicos y Comercial, se desplazaron a casa de sus clientes en Palma de Mallorca para realizar in situ la formación de entrega de estas tres unidades de grúas autocargantes Fassi: F1450R-HXP, F545RA.2.26 y F485RA.2.25 todas ellas equipadas con jib.

El modelo más grande, la F1450R-HXP forma parte de la familia de grúas hidráulicas articuladas Techno. Un modelo de 119tm., con todas las innovaciones de la gama Techno que Grúas Pol ha sabido valorar. La grúa cuenta con el nuevo control de estabilidad FSC Techno, cabrestante V30 con control automático (para la grúa y el jib) y jib L826 con 6 hidráulicas y 3 manuales. El equipo cuenta también con el dispositivo FX-Link, que controla diferentes funciones del camión desde el radiocontrol de la grúa y viceversa, con el loC. y también el CCD, control de colisión en cabina. Además, esta unidad se ha completado con una cesta porta operarios para 3 personas, un portapalet y una carrocería quita y pon fabricada a medida.

La Fassi F545RA.2.26 ofrece una capacidad de elevación de 53tm. A destacar que se le ha añadido a esta grúa también el sistema



Techno, para ofrecer a sus clientes un modelo de vanguardia que le ofrezca las mejores prestaciones.

Y por último, una Fassi F485RA.2.25, con capacidad de 48,4tm. De este modelo hay que destacar también que se le ha incluido el sistema Techno y que el montaje que se ha realizado en una tractora de dos ejes. Una grúa que sin duda va a ofrecer a Grúas Pol unas características inmejorables que elevará sus servicios.







# MÁQUINAS DISEÑADAS PARA EL ALQUILER

La nueva generación de mástiles verticales de Skyjack proporcionan un silencioso y versátil paquete con cero emisiones.







# Manain sigue entregando plataformas LGMG con jentrega inmediata!

Desde que conozco al equipo de Manain, su trayectoria ha sido ascendente, imparable y para muchos envidiable, Pero dejarme deciros que a Manain nadie le ha regalado nada y todo su trabajo si ha dado sus frutos, es porque tanto Albert Borrás como su equipo son un ejemplo de trabajo duro, tesón, visión de futuro y comercial brutal.

Son muchas las máquinas que venden tanto en España como fuera de ella. Manain es una empresa especializada en plataformas elevadoras y maquinaria de construcción.

En esta ocasión, Manain se ha desplazado hasta Gerona para entregar de primera mano unas plataformas de tijera LGMG a BIB Maquinaria. La empresa de Gerona está convencida de que con estas plataformas de hasta 14 metros de altura, conseguirán realizar sus tareas diarias de forma más eficiente.

Por Macarena García

#### MANAIN OFRECE EL AMPLIO CATÁLOGO DE PRODUCTOS LGMG CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

La empresa sigue cerrando operaciones y entregando maquinaria de elevación LGMG nueva y de ocasión a nivel nacional e internacional. Manain ya tiene un largo recorrido con la marca china, y les esperan más aventuras durante este año. Además, ofrecen el amplio catálogo de productos LGMG con disponibilidad de entrega inmediata en muchas de sus plataformas elevadoras.

¡Consulta a Manain para saber más!

#### BIB MAQUINARIA, "UN GRAN EQUIPO" QUE ESTÁ DANDO SUS FRUTOS

BiB Maquinaria, es una empresa familiar local con ubicación en la ciudad de Gerona (Cataluña), dando servicio de alquiler, venta y mantenimiento de plataformas elevadoras autopropulsadas, destinadas a todo tipo de trabajos en altura aumentando así la seguridad, comodidad y eficiencia laboral.

La empresa nace en 2018 fruto de la simbiosis entre el hijo mayor de la familia, Pau Bellmàs, y su padre, Josep Bellmàs. Pau Bellmàs, de formación, vocación y sobre todo pasión por la mecánica, y después de estar trabajando y especializándose en el sector de la maquinaria de elevación, propone a su padre Josep, la posibilidad de diversificar la empresa familiar liderada hasta entonces por él y fundada en 1952 por el abuelo de la familia. Josep Bellmàs, de formación, vocación





BIB maquinaria está convencida de que con estas plataformas de hasta 14 metros de altura, conseguirán realizar sus tareas diarias de forma más eficiente.

y gran recorrido en el sector de la ingeniería de la edificación e industrial, da soporte a su hijo apostando por esta nueva idea. Después de un exhaustivo estudio de mercado, mucha ilusión y algunas incertidumbres, ambos deciden materializar esta nueva línea de ne-



Pau Bellmàs de BiB Maquinaria con Albert Borrás y Just Ibáñez de Manain

MANAIN se
ha desplazado
hasta Gerona
para entregar de
primera mano
unas plataformas
de tijera LGMG a
BIB Maquinaria.

gocio empezando por la adquisición de una nueva marca "BiB Maquinaria" (Bellmas y Bellmas), una nueva ubicación industrial en las cercanías de Girona y la adquisición de cinco máquinas elevadoras para empezar desde prácticamente 0 esta nueva empresa.

La evolución del proyecto va evolucionando progresivamente y de manera favorable salvando algunos retos encontrados en el camino. El crecimiento de la nueva línea de negocio llega de la mano de la hermana menor de la familia, Laura Bellmàs, también ingeniera de formación y vocación que caracterizan a la familia. Laura, después de formarse y trabajar en el sector ingenieril nacional e inter-

nacional asiático, finalmente decide entrar a formar parte de la empresa familiar para dar continuidad generacional.

Juntos, padre e hijos, se definen como un "gran equipo" puesto que los tres se complementan en el ámbito profesional a la perfección, hecho que ha dado fruto a los favorables resultados obtenidos después de 6 años de actividad, pasando de cinco máquinas iniciales a la adquisición de una considerable flota muy diversa, un equipo de profesionales detrás y convirtiéndose en empresa de referencia en el sector de la elevación en Girona – Costa Brava y cercanías, diferenciándose por ofrecer un trato próximo y familiar a sus clientes.





## PLATAFORMAS ELEVADORAS SEMINUEVAS Y DE OCASIÓN



LGMG AS0607W 2022 | 8M



LGMG AS1212 2021 | 14M



HAULOTTE COMPACTIZDX 2022 | 12M %

31.500€



LGMG SR1218D 2021 | 14M



4.950€

19.950€

38.500€

LGMG SR1623D 2022 | 18M

27.950€

25.500€



HOLLAND LIFT M250DL27 2009 | 27M | 4258h

CONSULTAR



GENIE Z30/20NRJ 2016 | 11M | 424h



HAULOTTE HA12IP 2014 | 12M | 5126h



HAULOTTE HA15IP 2014 | 15M | 474h .





HAULOTTE HA16RTJ 2023 | 16M



LGMG AR14J 2022 I 16M



2022 | 20M B



## ENTREGA INMEDIATA

+ de 1.200 máquinas en stock

638 570 139











# El Capacitar a la Próxima Generación fue el tema principal de la cumbre IPAF 2024

El Congreso de IPAF 2024 celebrado en Copenhague este año ha tenido un tema de lo más actual: Capacitar a la próxima generación de personas.



Sin duda un problema a nivel global que han abordado desde diferentes puntos de vista: la gente que está, la gente que viene, la gente que todavía no está y qué les gustaría. Todo un acierto por parte de IPAF. Además, se ha presentado el nuevo presidente de IPAF, Karel Huijser, Director europeo de JLG.

Los eventos los marcan los momentos emocionantes que te llegan al corazón y este año han sido varios esos momentos. Primero, recordando al fallecido Jorge Encinas, instructor mexicano, amigo y gran persona, que nos dejó en febrero y cuya perdida la hemos sentido todos muchísimo. Un gran detalle de Peter Douglas, CEO de IPAF, al recordar a Jorge. Chapeau Peter, gracias por el detallazo.

Mi gran amigo Antonio Barbosa ha recibido el premio del presidente de IPAF. Por su valía, por su compromiso y por ser de los grandes. De esos de los que das gracias a Dios por tener en tu vida.

Seguimos con momentos importantes: Diego Bustamante, amigo y responsable de Latinoamérica en IPAF, realizó una charla excepcional junto Amanda Tan, de IPAF Asia. Diego es una persona con una energía, unas ganas de aprender, una predisposición a siempre ir más allá que es otro regalo tenerlo en nuestras vidas. Una intervención brillante sobre "Capacitar a la próxima generación".



Karel Huijser

La mesa redonda tuvo a jóvenes que trabajan en el sector o quieren trabajar en él. Especial ilusión la intervención de Enio Navarro Vanzi, hijo de mi querida Romina. Os podéis imaginar el orgullo, la alegría y el honor de ver a Enio con 17 años con las ideas tan claras y con una cabeza más amueblada que la mitad de los que estaban en la sala.

Por último, por la noche dos ganadores que me hace especial ilusión: José Ramón Etxebarria, como mejor instructor IPAF del año, y mis amigos de MILLS como mejor empresa de alquiler del año. Premios más que merecidos.

Se habló de futuro, de inteligencia artificial, de atraer talento al sector, etc. Un gran trabajo de IPAF.

El año que viene toca DUBLÍN. ¡Inmejorable sitio! ¡Nos veremos allí!

#### **CONGRESO DE IPAF Y PRESENTACIONES**

Las presentaciones se iniciaron con un enérgico esfuerzo conjunto de Amanda Tan, directora regional de desarrollo de IPAF Asia, y Diego Bustamante, director regional de IPAF Latinoamérica/coordinador de proyectos de Norteamérica. Amanda y Diego, en representación de una nueva generación de líderes e introduciendo el tema de la cumbre "Capacitar a la próxima generación", destacaron los diversos orígenes y la coordinación global del equipo de IPAF, que abarca 14 husos horarios.



Amanda Tan y Diego Bustamante

Diego Bustamante explicó: "El ambiente fue electrizante y el compromiso de los asistentes, realmente inspirador. Poder conectar con profesionales del sector de todos los rincones del mundo fue una experiencia que me llenó de humildad, y estoy increíblemente agradecido por la oportunidad de contribuir a un evento tan importante dentro de IPAF y de la comunidad de plataformas aéreas.

Mientras seguimos creciendo y evolucionando dentro de la red IPAF, espero fomentar más conexiones, colaboraciones y oportunidades de aprendizaje y crecimiento".

#### AÑO RÉCORD DE IPAF

Destacando el compromiso de IPAF con la innovación y la seguridad, celebraron un año récord en 2023, con la expedición de más de 200000 carnés PAL, lo que supone un aumento del 12 % respecto al año anterior. La aplicación digital ePAL logró más de medio millón de descargas en todo el mundo, y el 62 % de los carnés PAL se expidieron digitalmente a través de esta plataforma. Además, los datos clave de la encuesta de afiliados subrayaron la importancia de la seguridad, el conocimiento y la colaboración global dentro de la comunidad IPAF.

#### **OBJETIVOS 2024**

En 2024, IPAF planea mejoras significativas, incluidas mejoras en el nuevo PORTAL IPAF para agilizar las operaciones de los centros de formación IPAF y las opciones de pruebas digitales. El sistema de gestión de relaciones con los clientes (CRM), recientemente lanzado, mejorará las comunicaciones con los afiliados. El esperadísimo nuevo curso para operadores, cuyo lanzamiento está previsto para finales de 2024, promete revolucionar la formación en plataformas aéreas con su experiencia global y su enfoque innovador.

El compromiso de IPAF con la accesibilidad multilingüe continúa, con el actual curso para operadores disponible en 20 idiomas y los exámenes en 44 idiomas. El objetivo para 2024 incluye ampliar las operaciones en China, Arabia Saudí, India, EE.UU. y Canadá, subrayando la dedicación de IPAF a promover la seguridad a escala mundial.

#### INTELIGENCIA ARTIFICIAL: DANIEL HULME

Tras la presentación inaugural, Daniel Hulme subió al escenario para profundizar en el ámbito de la inteligencia artificial (IA). Con una amplia experiencia como empresario residente en la UCL, director de IA en WPP y consejero delegado de Satalia, Daniel aportó una gran pericia al debate.

Al profundizar en la toma de decisiones basada en datos, Daniel se basó en la pirámide DIKW, intercalando la comprensión entre el conocimiento y la sabiduría. Exploró el impacto transformador de la IA en los negocios, invitando a preguntas específicas de la industria de las plataformas aéreas.

La presentación de Daniel se adentró en los aspectos filosóficos de la IA, haciendo referencia al filósofo griego Sócrates. Destacó seis aplicaciones clave de la IA:

- Automatización de tareas: Macros, RPA, chatbots, reconocimiento de objetos
- Generación de contenidos: Imágenes, vídeo, texto, música
- Representación humana: Deepfakes, voz, personas
- Extracción de información: Aprendizaje automático, ciencia de datos, análisis
- Toma de decisiones: Optimización, árboles de decisión, sistemas expertos
- Aumento humano: Exoesqueletos, avatares, cibernética

Destacando los retos de la IA, Daniel hizo hincapié en las preocupaciones relativas a la seguridad, la gobernanza y la ética. Entre las reco-



Presentación de Daniel sobre IA

mendaciones se incluyeron el uso de la IA para la previsión de proyectos de construcción, la evaluación del riesgo de rotación de cuentas y la automatización de los procesos de gestión de cuentas para mejorar el servicio.

La sesión suscitó una gran participación del público y un debate que invitó a la reflexión, y Daniel respondió a una serie de preguntas perspicaces.

#### **EL ALQUILER A PRUEBA DE FUTURO**

Joel Särkkä, Director de Información de Renta Group Oy, exploró el alquiler a prueba de futuro, centrándose en el modelo descentralizado de Renta, la digitalización, la eficiencia y los esfuerzos de sostenibilidad. Renta da prioridad a la gestión inteligente de flotas, los procesos digitalizados y los datos procesables, mejorando las soluciones para los clientes.

Joel explicó la visión de Renta de ser el socio más sostenible y digital en la industria del alquiler de equipos, con el objetivo de liderar las prácticas de economía circular y los estándares de seguridad. Su objetivo es mitigar el impacto ambiental, sobresalir en salud y seguridad, y mantener un gobierno corporativo responsable.

Renta también hace hincapié en la creación de capacidades para atraer talento diverso y promover el bienestar de los empleados. El éxito de la preparación para el futuro conduce a un negocio más sostenible, a operaciones eficientes y a una mayor penetración del alquiler, garantizando un mejor acceso a la mano de obra y la retención del talento.

#### CÓMO ATRAER A LAS GENERACIONES MÁS JÓVENES AL SECTOR DE LAS PLATAFORMAS AÉREAS

Kasia Gotlib, especialista sénior en marketing de productos de JLG, y James Hahessy, director de productos de Connected Solutions EMEA de JLG, compartieron sus ideas sobre cómo atraer a las generaciones más jóvenes al sector de las plataformas aéreas. Ambos, millennials y padres primerizos, destacaron la importancia de llegar a la Generación Z y a la Generación Alpha, que constituyen una parte significativa de la población mundial.

El dúo subrayó que la generación más joven, en particular, favorece el trabajo en equipo, la conciencia medioambiental y el aprendizaje continuo. Buscan la inversión de los empleadores, una comunicación abierta y desean acuerdos de trabajo flexibles. Kasia y James subrayaron la necesidad de potenciar e invertir en el talento existente, fomentando al mismo tiempo un sentido de comunidad dentro de la empresa.

Su presentación resonó con el compromiso de JLG de mejorar el compromiso y la comunicación del equipo, haciendo hincapié en la importancia de transmitir pasión por la industria. Aunque no existe una solución única, es crucial aumentar la visibilidad en las plataformas preferidas por las generaciones más jóvenes.

#### ESTRATEGIAS PARA INTEGRAR A LOS JÓVENES EN EL MUNDO LABORAL MODERNO Y SUPERAR LAS BARRERAS

A continuación, Ali Moore, terapeuta de relaciones de BeMoore, habló de estrategias para integrar a los jóvenes en el mundo laboral moderno y superar las barreras. Exploró la evolución de las relaciones laborales desde los inicios de IPAF en 1983 hasta la actualidad, destacando los cambios en valores, prioridades y expectativas.

Identificando los factores que afectan a los jóvenes que se incorporan al mercado laboral, Ali abordó cuestiones como la falta de experiencia, los problemas de salud mental y la brecha entre expectativas y realidad. Abogó por crear un movimiento que mejore la cultura de empresa, ofrezca paquetes retributivos competitivos, proporcione una iniciación a medida, elimine los prejuicios en la contratación y ofrezca oportunidades de desarrollo a los empleados.

#### "ABRIR EL CAMINO HACIA UN LUGAR DE TRABAJO MÁS SEGURO"

A continuación, "Abrir el camino hacia un lugar de trabajo más seguro", presentado por Chris Greenbank, director de marketing digital de IPAF, y Domokos Speeder, vicepresidente de éxito de clientes de Trackunit, puso de relieve el asombroso coste de 4 400 millones de euros que suponen anualmente los accidentes en obras de construcción en Europa. Hicieron hincapié en la necesidad de innovación, colaboración y adopción para hacer frente a retos como los fallos de comunicación y la productividad infrautilizada de la mano de obra.

Citaron el importante valor creado por las empresas que invierten en transformación digital, ya que las empresas digitalmente avanzadas superan a sus homólogas en un 66 %. Se subrayó que la colaboración es fundamental y que las empresas líderes aprovechan las asociaciones para crear sinergias y alinear los ecosistemas.

#### **IPAF Y TRACKUNIT**

IPAF y Trackunit colaboran activamente para ofrecer una gestión simplificada de las certificaciones, un acceso sin fisuras a las plataformas aéreas y una documentación sin esfuerzo, abordando las complejidades y los problemas de seguridad. Esta asociación, que aprovecha la amplia base de usuarios de IPAF, con más de medio millón de descargas, y el ecosistema de Trackunit, tiene por objeto crear un entorno de trabajo más seguro y eficiente. Para terminar, Chris y Domokos hicieron una demostración del desbloqueo de una plataforma elevadora de tijera con la aplicación ePAL a través del teléfono móvil, una función que se lanzará en junio de 2024. La siguiente fase de actualizaciones de la app ePAL incluirá la cumplimentación automática del libro de registro, prevista para el tercer trimestre.

#### CONSTRUIR UNA MANO DE OBRA PARA EL FUTURO

En una presentación titulada "Building a Workforce for the Future", Holly Broadhurst, Senior Early Career Scheme Leader de JCB, habló de la dedicación de la empresa a fomentar el talento en las primeras etapas de la carrera profesional. Desde su creación en 1945, JCB ha reconocido la importancia de invertir en el talento, con numerosos líderes de alto nivel que comenzaron sus carreras dentro de la empresa. En 2012, JCB revitalizó su programa Early Career Talent (ECT), incorporando a licenciados, aprendices y estudiantes universitarios. En 2017, alinearon sus esquemas con los estándares de aprendizaje del gobierno, optimizando su fuerza de trabajo para las necesidades del negocio.

En la actualidad, JCB se centra en atraer, comprometer e inspirar el talento de forma proactiva junto con sus cuarenta programas de aprendizaje. Emplean diversas estrategias, como programas de embajadores

STEM, experiencias de realidad virtual y actividades de divulgación dirigidas a escuelas y universidades. Además, hacen hincapié en la importancia de la planificación de la plantilla, asegurándose de que cuentan con las competencias adecuadas para impulsar el crecimiento y gestionar el desgaste de forma eficaz. En última instancia, JCB pretende desarrollar una cantera de talentos equipados con las habilidades, conocimientos y comportamientos necesarios para prosperar en un entorno empresarial dinámico.

#### **EL APLASTAMIENTO PUEDE MATAR**

Brian Parker, director técnico y de seguridad de IPAF, y Alana Paterson, directora de salud, seguridad y medio ambiente de Taylor Woodrow, realizaron conjuntamente una presentación en la Cumbre IPAF 2024, en la que dieron a conocer la próxima campaña mundial de seguridad titulada "¡CRUSHING CAN KILL!" (EL APLASTAMIENTO PUEDE MATAR). Su presentación no sólo introdujo la campaña, sino que también profundizó en el meticuloso seguimiento del éxito de anteriores iniciativas de seguridad. Este enfoque refleja el compromiso con la mejora continua y la eficacia en la promoción de la seguridad dentro del sector.

El enfoque de IPAF en la nueva campaña sobre atrapamientos pone de relieve un problema de seguridad crítico en el ámbito de las plataformas aéreas. Los incidentes de atrapamiento suponen riesgos significativos para operadores y transeúntes, por lo que es necesario realizar esfuerzos de concienciación específicos.

#### MESA REDONDA: CAPACITACIÓN DE LA PRÓXIMA GENERACIÓN EN EL SECTOR DE LAS PLATAFORMAS AÉREAS

Karin Godenhielm, Consejera Delegada de Dinolift, presidió una mesa redonda que invitó a la reflexión y se centró en la capacitación de la próxima generación en el sector de las plataformas aéreas. El joven panel, compuesto por Joao Lourenco de Transgrua, Jennifer Roddis de Nationwide Platforms, Enio Navarro Vanzi de IPAF y Thibaut Itzel de Genie, entabló una serie de interesantes debates.

La sesión, en la que se trataron temas como la dinámica del sector, las tendencias de cambio de empleo, los valores compartidos entre empresa y empleado y las barreras de entrada, ofreció valiosas perspectivas de futuro. En particular, el interesante debate despertó un interés considerable entre los asistentes de más edad, poniendo de relieve la importancia y el impacto de capacitar a la futura mano de obra en el panorama en constante evolución del sector de las plataformas aéreas.

## PETER DOUGLAS: CONCLUSIONES CONGRESO IPAF 2024

Para concluir la Cumbre IPAF 2024, Peter Douglas, director general y consejero delegado de IPAF, expresó su agradecimiento a todos los asistentes y ponentes por su inestimable contribución a este acontecimiento histórico celebrado en la región de Escandinavia.



Karin Godenhielm, junto a Thibaut Itzel de Genie, Enio Navarro Vanzi de IPAF, Joao Lourenco de Transgrua y Jennifer Roddis de Nationwide Platforms

# Transgrúas aumenta el parque de Grúas del Vallés

Grúas del Vallés ha adquirido una plataformas especial de 5 ejes para el transporte de contrapesos. Se trata de un semirremolque De Angelis de cama plana con primer eje autodireccional, segundo eje eleva-

ble y resto de ejes direccionales. Viene dotado de giro de los ejes vía radio, realineamiento electrónico de los ejes, suspensión neumática, longitud total de 12,4 m. y capacidad de carga de 71,5 tn.





# Patricia Marco, nueva Product Manager de Trojan Baterías para Cema Baterías

Patricia Marco ha comenzado a trabajar en CEMA Baterías y será la nueva Product Manager de las baterías Trojan, de la que CEMA Baterías es Master Distributor en España y Portugal.

Desde Cema Baterías, su CEO Rafael Fernández, explica a Movicarga: "Damos una calurosa bienvenida a Patricia Marco, nuestra nueva Product Manager especializada en el sector industrial y baterías Trojan. Patricia viene con muchas ganas de aprender y con mucha energía para ofrecer a nuestros clientes".

Patricia tiene larga experiencia en plataformas y maquinaria y comienza esta nueva andadura llena de ganas e ilusión, con muchas ganas de aprender y superar cualquier reto.



# Patricia Marco, Manitex Valla lanza una nueva Product nueva serie gama pesada

Manitex Valla se ha embarcado en un nuevo programa de producción dedicado a las máquinas de alto tonelaje, una fortaleza histórica de la empresa, que ahora aspira a recuperarse con fuerza en este segmento del mercado. Se trata de ocho nuevos modelos con capacidades entre 35 y 50 toneladas. Se trata de cuatro grúas radiocontroladas: V44-320R, V84-370R, V93-420RX, V100-470RXX, y cuatro grúas de cabina: V44-320RC, V84-370RC, V93-420RXC, V100-470RXXC. Dependiendo de las opciones de configuración, se pueden desarrollar hasta un total de 32 variantes, diversificadas por extensión de pluma, marco de paso fijo o extensible, uso interior o exterior.





# **Nueva grúa de PM 83.5 SP**

La grúa 83.5 SP de PM es el resultado tangible de un diseño de ingeniería avanzado y una visión centrada en la eficiencia.

Con una nueva versión con 9 extensiones, esta grúa da un vuelco a los paradigmas de las dimensiones, gracias a unas dimensiones mínimas para maximizar la versatilidad. La reducción de peso de 300 kg en comparación con el modelo anterior lo hace no solo potente, sino también estructuralmente perfectamente equilibrado.

La 83.5 SP es la combinación perfecta de estética y funcionalidad, un gigante de la innovación tecnológica en la elevación de camiones.



# RobusTrack, S.L. presente en el Foro Anual de ASEAMAC 2024

RobusTrack, S.L. fabricante de cadenas de goma BullTrack® y distribuidor de Bridgestone®, tanto para orugas de caucho como tejas de goma Geogrip®, y fabricante de las Tejas de Goma (Chain-On) y Almohadillas de Caucho (Bolt-On) de su marca propia BullTrack®, participó en el Foro ASEAMAC 2024 al ser miembro de pleno derecho.

La Asociación Española de Alquiladores de Maquinaria, ASEAMAC, organizó el Foro ASEAMAC 2024: un encuentro para los profesionales del alquiler de maquinaria, que se celebró el 30 y 31 de enero de 2024 en Madrid.

Durante el Foro se llevaron a cabo conferencias, talleres y debates sobre temas de actualidad para el sector.

El Foro ASEAMAC 2024 se organizó con el objetivo de fomentar la interacción entre los alquiladores de maquinaria y equipos y sus proveedores. Crear un entorno adecuado para establecer relaciones entre proveedores, clientes y otros agentes relacionados con el sector e Impulsar la formación continua de los alquiladores y el personal de sus empresas. Así como dar a conocer innovaciones en el sector.



Xavier Villarroya (RobusTrack), Lorena Biosca (Kiloutou) y Oscar Jiménez (RobusTrack)



# Servicios Palau apuesta por la Palfinger PK 27002 SH

Recientemente, la empresa Servicios Palau S.L., ha confiado en PALFINGER y ha adquirido la impresionante grúa hidráulica articulada PALFINGER PK 270002 SH.



vierte en la mejor herramienta de trabajo para los retos exigidos por Servicios Palau S.L:

Paltronic 150: la más moderna electrónica de control para la grúa de serie. Entre las funciones de seguridad y confort más importantes están: El dispositivo de seguridad contra sobrecarga, el control de la estabilidad (HPSC), el sistema High Power Lifting System (HPLS), el sistema activo de supresión de oscilaciones (AOS) y el sistema Dual Power System Plus (DPS plus) en el trabajo con "Fly-Jib".

Power Link Plus: tiene una amplia variedad de usos gracias a su brazo articulado sobre extensible 15 grados, puede acceder a través de puertas bajas y también trabajar dentro de edificios. Trabajos de grúa pesados – incluso en condiciones difíciles.

HPSC: se consigue un 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.

PALcom P7: El nuevo PALcom P7 destaca por su moderno diseño ergonómico. El mando giratorio "PALdrive", ubicado en el centro, y una guía de menú intuitiva con una panta-

Servicios Palau S.L., es una empresa familiar y está afincada en Ibiza desde 1965. Está muy ligada al sector del comercio y tiene un profundo arraigo en el archipiélago pitiuso. Su mentalidad expansionista, basada en atender las necesidades del sector de la construcción, le ha otorgado ofrecer soluciones a la problemática tan peculiar que existe en las islas, bajo el lema "Todo Lo Que Necesitas", gracias a sus valores de servicio, trabajo y calidad.

En la actualidad, el Grupo de Empresas Palau está formado por con colectivo de empresarial con una facturación anual de más de 30 millones de euros.

La nueva grúa, especialmente diseñada para Servicios Palau, la PALFINGER PK 27002 SH se destaca por su diseño funcional. La protección de los componentes sensibles realza la apariencia y el valor residual de la grúa a largo plazo. Gracias al sistema de giro continuo se posibilita una mayor eficiencia y rapidez en su operación. Cuenta con una máxima carga útil de hasta 8.990 kg. No obstante, su momento de elevación máximo es de 26 mt de altura.

LA NUEVA GRÚA, ESPECIALMENTE DISEÑADA PARA SERVICIOS PALAU,
LA PALFINGER PK 27002 SH SE DESTACA POR SU DISEÑO FUNCIONAL.
LA PROTECCIÓN DE LOS COMPONENTES SENSIBLES REALZA LA
APARIENCIA Y EL VALOR RESIDUAL DE LA GRÚA A LARGO PLAZO.
GRACIAS AL SISTEMA DE GIRO CONTINUO SE POSIBILITA UNA MAYOR
EFICIENCIA Y RAPIDEZ EN SU OPERACIÓN. CUENTA CON UNA MÁXIMA
CARGA ÚTIL DE HASTA 8.990 KG. NO OBSTANTE, SU MOMENTO DE
ELEVACIÓN MÁXIMO ES DE 26 MT DE ALTURA.

Este potente conjunto de camión grúa, ha sido montado sobre camión MAN TGS 26.440 6x4 por el Centro de Montaje PALFINGER de Madrid. El carrozado estuvo a cargo del carrocero PAL WORKSHOP S.L. en Zarza.

La PK 27002 SH, vienen equipada con los siguientes sistemas de asistencia que la conlla de gran tamaño permiten un manejo sencillo y seguro.

La entrega llave en mano del camión grúa, realizada por el especialista en calidad y entregas de Palfinger, David Ruiz en las instalaciones de Servicios Palau, fue totalmente personalizada ofreciendo una formación y fa-



miliarización del equipo para el cliente y sus operadores. Este es un proceso estandarizado dónde el técnico de PALFINGER explica todas las funcionalidades de la grúa, el cómo operarla para sacarle el mejor rendimiento y aprovechar cada una sus características. A la vez, se refuerza con el cliente la importancia de hacer una Revisión Anual de la grúa en cualquier punto autorizado por la Red PALFINGER en España. En este caso, Palfinger Ibérica cuenta en Ibiza su Concesionario Oficial es Ibirama SL.

"PALFINGER Ibérica agradece a Servicios Palau S.L la confianza depositada en la marca. A continuación, algunas imágenes de los primeros trabajos las nuevas grúas PAL-FINGER. ¡Larga vida a estas grandes maquinas!", añaden desde Palfinger Ibérica.



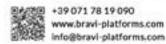


# Confortable innovación para la máxima rentabilidad















# SR. BRAVI

## Presidente Ejecutivo de Bravi Platforms

Los equipos de acceso de baja altura hoy en día se utilizan cada vez más, y cada es más común verlos trabajando. Bravi ya inventó este concepto hace casi 30 años y por ello hemos querido que nos cuente en una entrevista su trayectoria profesional, qué le llevó a inventar este concepto, como ha sido la evolución y qué perspectivas tienen de futuro. Agradecemos al Sr. Bravi esta entrevista, ya que es una persona que realmente ha sido clave en el mercado de elevación a nivel mundial por su aportación y sus ideas.

Mov.- ¿Cuándo inventó Bravi el concepto de equipo de acceso de bajo nivel y cuál fue la motivación de su creación?

**Sr. Bravi.-** En 1995, el Sr. Bravi inventó el concepto de equipo de acceso de bajo nivel. La razón de este concepto fue su trabajo en aquel momento. De hecho, al principio era contratista y su actividad principal era la instalación de falsos techos.

El objetivo era reducir los costes y aumentar la seguridad en todos los espacios pequeños en los que se utilizaban escaleras y andamios. En aquel momento el mercado no ofrecía un producto similar, si lo hubiera hecho, Bravi nunca habría existido.

EN 1995, EL SR. BRAVI INVENTÓ EL CONCEPTO DE EQUIPO DE ACCESO DE BAJO NIVEL Mov.- ¿Cuánto tardaron los clientes en comprender y adoptar el concepto de equipo de acceso de bajo nivel?

**Sr. Bravi.-** Creo que todavía lo entiende un pequeño porcentaje.

Mov.- ¿Cuándo empezaron los clientes a incorporar equipos de acceso de bajo nivel a sus flotas de alquiler?

**Sr. Bravi.-** Hace unos 20 años. Pero en el caso de Bravi, consiguió hacer un buen producto desde 2011.

Mov.- ¿Qué impulsó a Bravi a ampliar su gama de equipos de acceso de baja altura?

# EL OBJETIVO ERA REDUCIR LOS COSTES Y AUMENTAR LA SEGURIDAD EN TODOS LOS ESPACIOS PEQUEÑOS EN LOS QUE SE UTILIZABAN ESCALERAS Y ANDAMIOS. EN AQUEL MOMENTO EL MERCADO NO OFRECÍA UN PRODUCTO SIMILAR, SI LO HUBIERA HECHO, BRAVI NUNCA HABRÍA EXISTIDO.

**Sr. Bravi.-** El mercado también necesitaba estos nuevos productos.

Mov.- ¿Cuál es la gama actual de equipos de acceso de baja altura que ofrece Bravi? Sr. Bravi.- LEONARDO HD, LUI460, SPRINT, SPIN-GO y todos los accesorios relativos.

# Mov.- ¿Cuáles son las ventajas de utilizar equipos de acceso a baja altura en comparación con los métodos tradicionales?

**Sr. Bravi.-** Aumento de la productividad, disminución de accidentes y lesiones en el trabajo y el hecho de que el operario puede trabajar cómodamente.

## Mov.- ¿Cuál es el modelo de equipo de acceso a baja altura más vendido de Bravi?

**Sr. Bravi.-** El modelo más vendido es el LEONARDO HD.

#### Mov.- ¿Tiene en cuenta Bravi el coste total de propiedad a la hora de diseñar sus equipos?

**Sr. Bravi.**- Bravi tiene en cuenta principalmente el coste de propiedad, pero sin afectar a la comodidad del operario.

#### Mov.- ¿Cuántas máquinas ha vendido Bravi desde el inicio de sus operaciones de fabricación?

**Sr. Bravi.-** Desde que empezamos, se han vendido alrededor de 25.000 equipos.

#### Mov.-¿Dónde se encuentra la planta de fabricación de Bravi?

**Sr. Bravi.-** En el centro de Italia, en Castelfidardo (AN).

# Mov.- ¿Cuántas unidades de equipos de acceso de baja altura fabrica Bravi al año?

Sr. Bravi.- Alrededor de 3.000 unidades.

## Mov.- ¿En cuántos países vende Bravi sus equipos?

**Sr. Bravi.-** Bravi vende sus productos en más de 50 países de todo el mundo.

# Mov.- ¿Qué importancia tiene para Bravi el servicio postventa y ofrece formación a sus distribuidores y clientes?

**Sr. Bravi.-** Para Bravi, el servicio postventa es super importante.

Hace unos días recibimos un premio de la revista TCE: De treinta empresas participantes,

recibimos el premio al mejor servicio postventa. Proporcionamos cualquier tipo de formación que necesiten nuestros clientes, desde la técnica hasta la comercial.

#### Mov.- ¿Qué medidas ha tomado Bravi para abordar los problemas de sostenibilidad en su fabricación y operaciones?

Sr. Bravi.- Estamos sustituyendo las soldado-

ras por máquinas de bajo consumo y estamos poniendo en marcha un programa de piezas de recambio en el que todos los materiales de embalaje proceden de materiales reciclados.

#### Mov.- ¿En qué nuevos modelos de equipos de acceso de baja altura está trabajando Bravi actualmente?

**Sr. Bravi.-** Seguramente habrá algunos productos nuevos en el futuro, pero no a corto plazo. Creo que los modelos que ahora producimos y vendemos aún tienen un gran margen de crecimiento. Por ahora, preferimos centrarnos en lo que estamos haciendo ahora.

#### Mov.- ¿Cuál es la trayectoria y presencia de Bravi tanto en España como en Latinoamérica?

**Sr. Bravi.-** Los productos Bravi están presentes en gran número en España y en los principales países latinoamericanos como Chile, México, Brasil, Colombia y Perú.

Mov.- ¿Cómo ha contribuido Bravi a la innovación en el sector de los equipos de acceso de baja altura?



**Sr. Bravi.**- Bravi creó equipos de acceso de bajo nivel cuando el mercado aún no los proponía y con el paso del tiempo se centró en mejorar el producto que diseñó.

#### Mov.- ¿Puede Bravi aportar ideas sobre las tendencias futuras en el uso de equipos de acceso de baja altura?

**Sr. Bravi.-** Las personas que trabajan en obras de construcción deben poder trabajar con comodidad y seguridad. Por eso preveo la necesidad de un gran número de equipos de acceso de baja altura en el futuro.

# DESDE QUE EMPEZAMOS, SE HAN VENDIDO ALREDEDOR DE 25.000 EQUIPOS.



#### Mov.- ¿Cuáles son las características clave que distinguen a los equipos de acceso de bajo nivel de Bravi de los de la competencia?

**Sr. Bravi.-** Bravi crea comodidad para los que trabajan en las obras, esto es diferente de ser simplemente un fabricante de equipos de acceso de bajo nivel. Si tuviera que describir la diferencia entre mi LEONARDO HD y cualquier otra plataforma, diría que la Leonardo HD se caracteriza por 30 años de pasión y experiencia, y por eso cuando el usuario final la utiliza, puede notar la diferencia.

## Mov.- ¿Cómo garantiza Bravi la seguridad y fiabilidad de sus equipos?

**Sr. Bravi.-** Ofreciendo una garantía de 10 años para nuestro sistema de elevación y de 3 años para todos los componentes.

#### Mov.- ¿Qué tipo de investigación y desarrollo se dedica al diseño de los equipos de acceso de bajo nivel de Bravi?

**Sr. Bravi.-** Llevamos a cabo pruebas muy largas y complejas.





**Sr. Bravi.-** Creo que estamos al principio. En mi opinión, en los próximos años habrá un gran crecimiento.

# Mov.- ¿Cómo recoge Bravi las opiniones de sus clientes para mejorar sus productos y servicios?

**Sr. Bravi.-** "El feedback de nuestros clientes es realmente importante para nosotros, de hecho nos reunimos con ellos y escuchamos lo que tienen que decir al menos una vez al año.

# Mov.- ¿Utilizan de algún modo la inteligencia artificial en su empresa para adelantarse a los demás?

Sr. Bravi.- No, no utilizamos inteligencia artificial.

Mov.- ¿Cuáles son los valores fundamentales que impulsan a Bravi como empresa y cómo se reflejan en sus productos y servicios?

**Sr. Bravi.-** Lealtad, profesionalidad y respeto son nuestros valores. Estos se transmiten a nuestros clientes y proveedores, así como a todos los empleados de la empresa.

# LAS VENTAJAS DE UTILIZAR EQUIPOS DE ACCESO A BAJA ALTURA.

Mov.- ¿Ofrece Bravi opciones de personalización de sus equipos en función de las necesidades del cliente?

**Sr. Bravi.-** Sí, ofrecemos opciones de personalización a petición del cliente. Entre las más populares están la solicitud de color.

# Mov.-¿Puede Bravi compartir alguna historia de éxito o casos prácticos de clientes que utilicen sus equipos de acceso de bajo nivel?

**Sr. Bravi.-** Todas las empresas de alquiler que tienen nuestras máquinas siempre nos dicen lo mismo: siempre son los mismos clientes los que preguntan por nuestras máquinas y los que las utilizan, lo que significa que los que las utilizan están contentos con ellas y quieren seguir utilizándolas.

#### Mov.- ¿Cuáles son las aplicaciones típicas de los equipos de acceso de baja altura de Bravi?

**Sr. Bravi.-** Actividades que requieren una altura de trabajo de hasta 5 metros.

#### Mov.- ¿Cómo apoya Bravi a sus clientes en términos de resolución de problemas y asistencia técnica?

**Sr. Bravi.-** En nuestra empresa tenemos un técnico que resuelve los problemas de nuestros clientes y en el 65% de los casos puede

hacerlo mediante una simple conversación telefónica. Si esto no es suficiente, enviamos a un técnico que se encuentra en las proximidades del cliente.

Mov.- ¿Ofrece Bravi opciones de financiación para los clientes que deseen adquirir sus equipos?

**Sr. Bravi.-** No recibimos solicitudes de opciones de financiación.

Mov.- ¿Cuáles son las condiciones de garantía de los equipos de acceso de bajo nivel de Bravi?

**Sr. Bravi.-** Nuestras condiciones de garantía son las siguientes :

- 1 año para las baterías y la mano de obra
- 3 años para todos los componentes
- 10 años para el sistema de elevación, incluido el mástil.

Mov.- ¿Cuáles son las perspectivas de crecimiento de Bravi en el mercado de los equipos de acceso de baja altura?

SI TUVIERA QUE DESCRIBIR

LA DIFERENCIA ENTRE MI

LEONARDO HD Y CUALQUIER

OTRA PLATAFORMA, DIRÍA

QUE LA LEONARDO HD SE

CARACTERIZA POR 30 AÑOS

DE PASIÓN Y EXPERIENCIA,

Y POR ESO CUANDO EL USUARIO

FINAL LA UTILIZA, PUEDE NOTAR

LA DIFERENCIA.

Mov.- ¿Qué mensaje le gustaría transmitir Bravi a sus clientes actuales y potenciales? Sr. Bravi.- El de ofrecer a los operadores co-

**Sr. Bravi.-** El de ofrecer a los operadores comodidades innovadoras, presentes hoy en el mercado.



# Lanzamiento de una nueva gama de tijeras Manitou

El Grupo Manitou, referencia mundial en los sectores de manutención, plataformas aéreas y movimiento de tierras, ha anunciado el lanzamiento de una nueva gama de elevadores de tijera. El objetivo del Grupo es ofrecer modelos innovadores en el segmento más importante del mercado, y proporcionar así una gama completa de plataformas de trabajo aéreas autopropulsadas.

Como uno de los líderes europeos en el mercado de plataformas aéreas de trabajo, con una amplia gama de modelos articulados y telescópicos, el Grupo Manitou amplía su gama con el lanzamiento de nuevas plataformas de tijera. Con dos modelos, el SE 0808 y el SE 1008, con alturas de trabajo de 8 m y 10 m, respectivamente, esta gama se ampliará con un modelo de 12 m (SE 1212) a finales de año. Estas máquinas nacen de la experiencia del Grupo en equipos innovadores y seguros que mejoran el rendimiento de los usuarios.

Samuel Viaud, Jefe de Producto de la gama de plataformas de tijera del Grupo Manitou, explica: "Los tres modelos se benefician de los reconocidos estándares de calidad de



Manitou. Tenemos grandes ambiciones en el mercado de las tijeras, donde la demanda es muy fuerte". Recordemos que los modelos industriales de "tijera" representan casi el 60% del mercado mundial de plataformas aéreas de trabajo".

Diseñados íntegramente por el departamento de diseño del Grupo Manitou con un bajo coste de propiedad, estos tres modelos cuentan con componentes de alta calidad. Dos motores de corriente alterna de alta eficiencia, combinados con un peso más ligero, garantizan una mayor autonomía de la máquina. No requieren mantenimiento durante toda su vida útil, lo que reduce considerablemente los costes de servicio. Estos modelos están diseñados para funcionar en terre-

nos planos y estabilizados, tanto en interiores como en exteriores. Las plataformas elevadoras de tijera responden a una amplia gama de necesidades: mantenimiento industrial y trabajos de acabado (electricidad, fontanería, instalación de sistemas de protección contra incendios, etc.).

Esta gama se ha diseñado para facilitar el manejo al operario, gracias a un panel de control racionalizado e intuitivo. Un portón de altura completa y dos asideros fijados a la máquina garantizan la seguridad de subida y bajada. El operador también se beneficia de un suelo deslizante extensible y de 90 cm más de espacio, lo que da una longitud total de la cesta de 2,54 m. Para facilitar la comunicación entre la máquina y el operador o el técnico, esta gama conectada cuenta con diagnósticos integrados y una pantalla en color que proporciona información sobre seguridad, consumo de batería y mantenimiento. Estas máquinas están equipadas con vainas laterales que permiten desplazarlas rápidamente, facilitando la carga y descarga segura de camiones.

Estos modelos se suministrarán en toda Europa a partir de abril a través de la red de 350 concesionarios de Manitou, que también apoyará el servicio postventa para ofrecer a los clientes la mejor asistencia posible. La gama evolucionará de aquí a 2025, con una distribución que se extenderá más allá de Europa.





## Conectar. Conocer. Conseguir.

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











CALIDAD ÓPTIMA

# Easy Lift continúa su ascenso imparable

Le hemos realizado una entrevista a Manuela Vender, Directora de Exportación de Easy Lift, en la que nos cuenta cómo ha empezado el año y los planes para el 2024.

#### Mov.- ¿Cómo ha empezado el año para vosotros hasta ahora?

El año ha comenzado bien, especialmente gracias a los pedidos programados de nuestros principales distribuidores, aunque el mercado norteamericano, siempre nuestro mercado de referencia, ha experimentado una ligera disminución de rendimiento que comenzó en la segunda mitad del año pasado, principalmente debido a las altas tasas de interés y la inflación. El mes pasado participamos junto con nuestro distribuidor en la ARA Show, la feria organizada por la Asociación de Alquiler de América, y confirmamos que esta desaceleración de la economía estadounidense no afectó solo a las pequeñas empresas, como las empresas de arboricultura que siempre han sido clientes típicos de nuestro distribuidor, sino también a las grandes empresas de alquiler. Sin embargo, estamos obteniendo grandes satisfacciones de otros mercados, como el indio, y también el turco, donde las colaboraciones iniciadas el año pasado están dando buenos resultados, así como el australiano que, después de una desaceleración en 2023, ha vuelto con fuerza. Entre las ventas destacadas de este primer trimestre, vale la pena mencionar la de una RA24HY en versión híbrida a Fincantieri, uno de los mayores astilleros del mundo con más de 230 años de historia y más de 7.000 barcos construidos. También el Ejército italiano, que en 2023 adquirió 20 R180, ha confirmado su confianza en nuestros productos al pedir otros 4. En cuanto al mercado español, gracias a nuestra colaboración con Ahern Ibérica iniciada a principios de 2023, se entregarán pronto 4 unidades R180 al conocido alguilador Jofemesa. Por otro lado, 7 unidades R130 serán entregadas próximamente en las Islas Canarias al alquilador Máquinas Opein para ampliar su flota, que ya incluye otras 7 arañas R130.

#### Mov.- ¿En qué modelos nuevos estáis trabajando o en que mejoras de las máquinas?

Después de completar recientemente la renovación de nuestro RA15, mejorando su rendimiento al reducir la longitud de 4 m a 3,6 m, ampliando la rotación de la canasta de 120° a 160°, reduciendo el área de estabilización de 3 m x 3 m a 2,8 m x 2,8 m, reemplazando la célula de carga digital con una electrónica para una mayor precisión e introduciendo un mando a distancia Scanreco con nuevo software para un uso simplificado de la máquina, estamos finalizando el proyecto de una nueva araña con doble pantógrafo, la RA21, que se deriva del modelo más grande RA24.

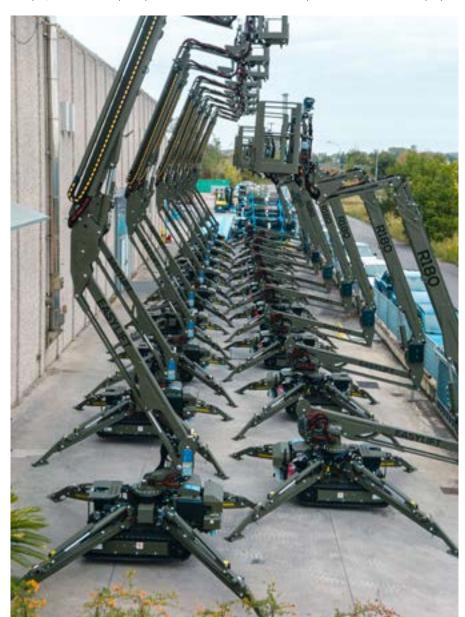
La RA21, con sus dimensiones compactas de 4,5 m de longitud y 0,83 m de anchura



El año ha comenzado bien, especialmente gracias a los pedidos programados de nuestros principales distribuidores

99

sin la cesta y 1,9 m de altura en posición de transporte, será ideal para el transporte en remolque, satisfaciendo principalmente las demandas de los clientes alemanes e ingleses. Esta nueva araña también incorporará las innovaciones aplicadas al modelo más peque-



ño RA15, que pertenece a la misma familia de arañas articuladas de doble pantógrafo. El peso también es uno de los puntos fuertes de la RA21, que pesará 2.900 kg para la versión diésel y 3.000 kg para la versión híbrida RA-21HY (motor diésel combinado con batería de litio), gracias al uso de acero ligero Strenx.

Entre los accesorios opcionales que se pueden aplicar a la máquina, podemos mencionar el cabrestante con una capacidad de elevación de 230 kg para usar la plataforma como una grúa y la adición del dispositivo de diagnóstico remoto Easycom para abordar rápidamente los problemas de la máquina incluso a distancia.

#### Mov.- ¿Seguís vuestra expansión internacional? ¿Dónde estáis trabajando mejor?

A pesar del freno, Estados Unidos sigue siendo nuestro mercado más importante, pero Alemania e Inglaterra continúan creciendo, mientras que nuestra atención se ha centrado en los países del Consejo de Cooperación del Golfo (GCC) y los países de América Latina, buscando establecer nuevas colaboraciones para la venta y alquiler de nuestras plataformas elevadoras sobre orugas.

#### Mov.-¿Cómo se presenta el año para vosotros?¿En qué eventos os veremos pronto?

El año en curso no será un año lleno de eventos en los que participaremos directamente, pero muchas serán las ferias donde nuestras plataformas serán exhibidas por nuestros distribuidores. Después de la reciente Ara Show en Estados Unidos, nuestro distribuidor Up Equip participará en varios eventos dedicados al mundo de la arboricultura, los primeros dos a finales de marzo y principios de abril. ArborExpo se llevará a cabo los días 27 y 28 de marzo en Edison, Nueva Jersey, y



ArborFest tendrá lugar del 5 al 7 de abril en Asheville, Carolina del Norte. El último evento, el más importante, será la feria TCI Expo en noviembre. En esta ocasión, Up Equip organizará demostraciones en varios estados, brindando a los clientes interesados la oportunidad de probar y experimentar los modelos que luego se exhibirán en varias ferias.

Otras ferias en las que participaremos con nuestros distribuidores son la feria Dansk Liftmesse los días 16 y 17 de mayo en la ciudad de Slagelse, Dinamarca, con nuestro distribuidor Hammer Lifte, los imperdibles Vertikal Days los días 11 y 12 de septiembre en Newark, Reino Unido, donde estará presente el distribuidor inglés Independent Access Sales, la feria Energetab en Polonia del 17 al

19 de septiembre con el distribuidor polaco Rothlehner y el evento Salonvert también del 17 al 19 de septiembre, donde el distribuidor francés LVM exhibirá nuestras plataformas.

Finalmente, esperamos participar una vez más en los PEM, que se llevarán a cabo el 26 de septiembre en Madrid, donde el año pasado nuestro modelo RA53 ganó el premio "plataforma de grandes alturas"

#### Mov.- ¿Qué tal va la fábrica nueva?

En cuanto a la nueva sede, debido al aumento de los precios de las materias primas entre 2022 y 2023, se ha pospuesto la fecha de inicio de las obras, pero confiamos en una posible recuperación durante el año para completarlas tan pronto como sea posible.





# La Socage 16 A demuestra sus dimensiones compactas

Cuando se trata de entrar en centros históricos los retos son numerosos, pero gracias a sus dimensiones compactas, la SOCAGE forSte 16A SPEED sobre Piaggio puede acceder a lugares donde otros equipos nunca entrarían.

Como se puede ver en las fotos, el espacio es reducido, dos metros, y la plataforma de Socage pasa para poder llegar a su trabajo sin problema

La SOCAGE forSte 16A SPEED es una innovadora plataforma elevadora sobre camión Piaggio; articulada telescópica montada en vehículos con un bastidor de menos de 3500 kg.

Es ideal para el montaje compacto en vehículos con una distancia reducida entre ejes. Tiene una altura de trabajo de 15,9 m y una capacidad lateral de 7,5 o 9,6 m, la capacidad de carga de la cesta de 230 kg. (2 operadores + material). La rotación de la canasta es de 90° a la izquierda + 90° a la derecha.

El uso de perfiles avanzados de acero de alta resistencia (SPP) en la fabricación del brazo; garantiza una plataforma ligera de alta calidad y una estructura robusta en su camión con cesta elevadora. Una plataforma con-



fiable y fácil de usar que garantiza una gran movilidad y un excelente uso urbano.

#### FIJACIÓN FRONTAL DE LA CESTA

Incorpora la sujeción frontal de la cesta, característica innovadora en las plataformas sobre camión Piaggio, que facilita la aproximación con mayor precisión y sin peligro de colisión a tejados y estructuras en altura. También en ciertas maniobras en trabajos de poda.

Su tamaño compacto hace que sea más fácil trabajar en lugares de difícil acceso y espacios de movimiento limitados. De hecho, es ideal para centros urbanos y centros históricos donde la mayoría de los vehículos no pueden acceder.

La nueva instalación hidráulica junto a la consola de mandos Socage permite unos movimientos más dulces y proporcionales con mayor control por parte del operador, incluso con maniobras simultáneas.

El sistema de estabilización puede variar según el vehículo en el que esté montada la plataforma. En cualquier caso, si es posible, se da prioridad a la estabilización vertical fija. Ya que aporta una mayor sencillez y versatilidad de uso, así como una menor ocupación del espacio. Aspecto muy apreciado en aplicaciones urbanas.

#### PESO DE MONTAJE REDUCIDO EN CAMIÓN. PIAGGIO CON CESTA ELEVADORA

El reducido peso del conjunto permite una gran personalización del equipo por parte del cliente, adaptándolo a sus necesidades. La plataforma Forste 16A es el equipo ideal para cubrir las diferentes necesidades de cada sector, desde el alquiler sin conductor hasta cualquier trabajo de mantenimiento, construcción o industria.





## Sumialki abre una nueva sede en Pinto

Las nuevas instalaciones de Sumialki Pinto se encuentran en C. Sierra de Cazorla, 8, 28320 Pinto, Madrid.

Un espacio de 7.500 metros cuadrados aproximadamente divididos entre una campa externa y una nave industrial. En su interior, además de parte de la maquinaria, disponen de un taller de reparación, un almacén inteligente y una grúa puente que facilita mucho el trabajo.

Los despachos y oficinas acogen al equipo administrativo y comercial, salas de formación y espacios expositivos o showrooms de marcas como Husqvarna Group o Hikoki Powertools.

"Gracias a nuestra nueva sede Sumialki Pinto ganamos en agilidad y en control logístico, además de situarnos más cerca de nuestros clientes y de Sumialki Illescas. Las nuevas instalaciones también suponen un salto de calidad", afirma el gerente de Sumialki, Goyo Quintana.

#### TRES AÑOS

En Sumallki continuan con su misión de convertirse en una de las empresas referentes en el sector de alquiler de maquinaria en la Comunidad de Madrid y en Toledo.

"Este caminar lo iniciamos hace ya más de tres años con la apertura de nuestra primera sede en Torrejón de Ardoz. Posteriormente, le siguió Sumialki Illescas. Por este camino hemos crecido en personal, y asistido a empresas en proyectos de extraordinaria complejidad, pero también muy gratificantes", continua el Sr. Quintana.

Sumialki es distribuidor de algunas de las marcas referentes del mercado: Wacker Neuson, Altrex ES, Husqvarna Group o Hikoki Powertools, entre otras.





HUBTEX presenta en la LogiMAT la nueva generación del HUBTEX Load Manager (HLM). El sistema de asistencia se ha optimizado especialmente para dar respuesta a los requisitos de los conductores en la manipulación de cargas largas. El HUBTEX Load Manager se ha ejecutado como sistema autónomo.

# LogiMAT: nuevo desarrollo del Hubtex Load Manager

HUBTEX presenta en la LogiMAT la nueva generación del HUBTEX Load Manager (HLM). Este sistema de asistencia ha sido optimizado para responder eficazmente a las necesidades de los operarios en la manipulación de cargas largas. Además de procurar asistencia en el desplazamiento exacto a la posición de destino y a la altura de elevación óptima, el sistema ofrece posibilidades de selección previa opcionales para la regulación de las horquillas y la extracción del mástil. De este modo se garantiza un traslado exacto v seguro de cargas largas en los pasillos de estanterías. Además del HLM, HUBTEX presenta en la LogiMAT (pabellón 10, estand 10C31) dos nuevas series de vehículos.

El HUBTEX Load Manager (HLM) asiste al conductor en el transporte, almacenaje y extracción sin daños de cargas voluminosas, largas o pesadas. Este sistema permite la programación libre como preselector electrónico de la altura de elevación, con hasta 199 posiciones diferentes. El mástil se detie-

ne automáticamente al alcanzar el nivel preseleccionado en la estantería, permitiendo al conductor preestablecer si la mercancía está siendo introducida o retirada, lo que ahorra tiempo valioso y minimiza los daños en las mercancías por manejo inadecuado.

A partir de ahora, además de la preselección de la posición cero de las horquillas y del ángulo de inclinación, el equipamiento de serie incluirá también la limitación de elevación y de descenso por medio de sensores montados en el vehículo. «El HUBTEX Load Manager funciona como un sistema independiente, lo que implica una pantalla táctil independiente en la cabina del conductor, orientada hacia la carga», explica Michael Röbig, director de Gestión de Productos de HUBTEX. El sistema puede ampliarse combinándolo con otros sistemas de asistencia. Asimismo, HUBTEX garantiza un manejo ergonómico del Load Manager gracias a elementos del display adicionales como, por ejemplo, un controlador de menús.

#### COMBINACIONES CON OTROS SISTEMAS DE ASISTENCIA

Para que la manipulación de la carga resulte más eficiente, HUBTEX ofrece diferentes combinaciones del Load Manager con otros sistemas de asistencia. Así, los usuarios pueden integrar indicaciones para la supervisión del par de carga y la capacidad de carga residual. HUBTEX también está trabajando en la incorporación de nuevas funciones al Load Manager, como un dispositivo de pesaje de cargas y otras opciones para el posicionamiento horizontal en los pasillos de estanterías o la conexión con sistemas de gestión de almacén.

Opcionalmente, los usuarios del HUBTEX Load Manager pueden programar una preselección para la extracción del mástil, adaptándolo a la profundidad de la estantería o a distintos tipos de carga. La posición de la regulación hidráulica de las horquillas se puede determinar automáticamente con la pre-

selección. Para la entrada de la posición de almacenamiento se ofrecen tres variantes: la entrada numérica de 0-199, la entrada numérica en formato Zxx-Rxx-Fxx (cadena fila-estantería-compartimento) y la entrada alfanumérica con A-Z.



El HUBTEX Load Manager (HLM) asiste al conductor durante el transporte, almacenamiento y retirada sin daños de cargas voluminosas, largas o pesadas. El HLM se puede programar libremente como preselector electrónico de altura de elevación con 199 posiciones.

ESTE SISTEMA PERMITE LA PROGRAMACIÓN LIBRE COMO
PRESELECTOR ELECTRÓNICO DE LA ALTURA DE ELEVACIÓN, CON
HASTA 199 POSICIONES DIFERENTES. EL MÁSTIL SE DETIENE
AUTOMÁTICAMENTE AL ALCANZAR EL NIVEL PRESELECCIONADO EN
LA ESTANTERÍA, PERMITIENDO AL CONDUCTOR PREESTABLECER SI LA
MERCANCÍA ESTÁ SIENDO INTRODUCIDA O RETIRADA, LO QUE AHORRA
TIEMPO VALIOSO Y MINIMIZA LOS DAÑOS EN LAS MERCANCÍAS POR
MANEJO INADECUADO.



Además de procurar asistencia en el desplazamiento exacto a la posición de destino y a la altura de elevación óptima, el sistema ofrece posibilidades de selección previa opcionales para la regulación de las horquillas y la extracción del mástil. De este modo, se asegura un transporte preciso y sin daños de cargas largas en pasillos de estanterías.





# MHS Ibérica participará como patrocinador "ORO" en la IV Convención de AECE

Esta oportunidad supone una consolidación de la presencia de la compañía en el mercado del recambio para el sector de la manutención. MHS Ibérica presentará su catálogo y una página web más innovadora en materia de digitalización.

MHS Ibérica, una de las empresas líderes en el sector de recambios para el sector, participará como patrocinador "ORO" en la IV Convención de AECE que se celebrará los días 25 y 26 de abril en Sevilla. En el evento se presentarán las últimas novedades de la marca haciendo especial hincapié en el catálogo y una nueva página web más innovadora en materia de digitalización.

#### 10 AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL SECTOR

MHS Ibérica celebra este año su décimo aniversario. Una empresa joven que comenzó su andadura en el año 2014 y año tras año ha ido desarrollando un compromiso de excelencia y satisfacción del cliente. Cuenta con un equipo altamente cualificado con un amplio conocimiento del sector industrial. Desde MHS Ibérica quieren lanzar un mensaje de agradecimiento a todos los clientes que han estado presentes durante esta primera década y a todos los que seguro vendrán.

#### ATENCIÓN AL CLIENTE PERSONALIZADA

La atención al cliente personalizada es uno de los pilares de la marca sobre los que se sustenta la compañía. "Siempre va a haber hueco para las relaciones personales cuando se hace negocio", explica Karen Bagney.

El alto nivel de servicio se ve reflejado en el cuidado del cliente de manera individualizada. Ofrecen soluciones a medida que se adaptan a las necesidades del mercado.

## PATROCINADOR "ORO" EN LA IV CONVENCIÓN DE AECE

Esta oportunidad supone, para MHS Ibérica, una consolidación de su presencia en el mercado de los recambios para carretillas elevadoras. En la IV Convención de AECE presentarán el catálogo y anunciarán las novedades de la marca en materia de innovación y eficiencia. Además, ofrecerán un obsequio en un Welcome Pack y sortearán una caja WonderBox entre todos los asistentes.

Este año, MHS Ibérica tiene muchos retos profesionales por delante que reforzarán la imagen de la compañía en términos de digitalización y experiencia en el sector.

EN EL EVENTO SE PRESENTARÁN LAS ÚLTIMAS NOVEDADES DE LA MARCA HACIENDO ESPECIAL HINCAPIÉ EN EL CATÁLOGO Y UNA NUEVA PÁGINA WEB MÁS INNOVADORA EN MATERIA DE DIGITALIZACIÓN.

# Video de la nueva plataforma MT 162 Axon de Multitel

Multitel apuesta fuerte por la energía eléctrica. La flamante plataforma telescópica MT 162 Axon está montada en un camión Iveco eDaily 35S10 Full Electric de 3,5 t de PMA.

Proporciona una altura de trabajo de 16,2 m y una capacidad de carga de 80 kg en su máximo alcance horizontal de 11,2 m.

Costes reducidos, cero emisiones, mismas prestaciones que la versión con motor de combustión. Su nombre: MT 162 Axon.

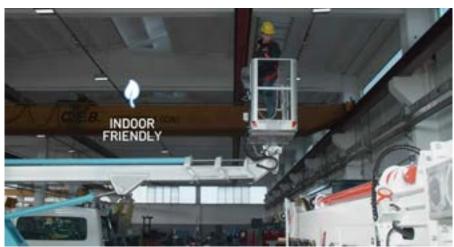
Montada en un camión Iveco e-Daily 35S10 Full Electric, es la combinación perfecta de potencia y sostenibilidad. Cero emisiones, bajos costes, sin ruido: tecnología al servicio del medio ambiente.

Puede ver el video de la nueva máquina aquí: www.youtube.com/watch?v=QWzGjNH-BOHY&t=21s











# "La mejor todoterreno de su clase": Nueva grúa todoterreno Tadano AC 4.100L1 para Schares

Pregúntele a Christoph Schares, director gerente del proveedor de servicios de grúas de Bocholt, Alemania, que lleva su nombre, y le dirá que la Tadano AC 4.100L1 es indiscutiblemente la mejor todoterreno de su clase: "Su potente capacidad de elevación, combinada con una pluma principal de 59,4 metros de longitud y una carga por eje inferior al límite de 12 toneladas, la convierten en una grúa taxi extremadamente rentable", afirma al resumir las principales ventajas de la AC 4.100L1 desde su punto de vista. Por eso no quiso perderse la ocasión de viajar a Zweibrücken y recoger la grúa en persona junto con el director de operaciones, Tim Schlattmann, el director de la empresa, Eric Reichmann, y el gruista Klaus Kayser. La grúa fue entregada por el director de ventas de Tadano, Helge Prüfer.

El equipo de Schares considera que el diseño extremadamente compacto de la AC 4.100L1 es otra ventaja crucial, ya que dota a la máquina de una enorme maniobrabilidad.

Esto, junto con todas las características de la grúa en su conjunto, es lo que convierte a la AC 4.100L1 en la grúa taxi perfecta para Schares. De hecho, la empresa la utilizará para una amplia gama de trabajos, incluidos proyectos de ingeniería civil, trabajos de construcción metálica y elevaciones para



De izquierda a derecha: Christoph Schares (director general, Schares) Helge Prüfer (director de ventas, Tadano) Tim Schlattmann (Gerente de Operaciones, Schares) Eric Reichmann (firmante autorizado, Schares) Klaus Kayser (operador de grúa, Schares) Matthias Batminn

la industria química. "Y ni que decir tiene que la AC 4.100L1 también es perfecta para montar grúas de gran tamaño", añade Eric Reichmann al repasar las formas en que se utilizará la grúa en la flota de Schares. Una

flota, cabe mencionar, que cuenta desde hace tiempo con las grúas de Zweibrücken como pilar fundamental, con ejemplos que incluyen la AC 350-6, la AC 1605 y, por supuesto, grúas City como la AC 401.

## **ASEAMAC se adhiere a la ALIANZA ELEVA**

La Asociación Española de Alquiler de Maquinaria y Equipos (ASEAMAC) se incorpora a la ALIANZA ELEVA para fortalecer el sector de la elevación en España.

Esta unión representa un paso significativo hacia la mejora del sector de la elevación. ASEAMAC se suma a la Alianza ELEVA, integrada por ANAGRUAL, ANMOPYC, FANAGRUMAC, ANAPAT y AECE, con el propósito de aprovechar sinergias y trabajar juntos en beneficio mutuo.

Como parte de esta colaboración, ASEAMAC participará en las Asambleas Generales de la Alianza ELEVA, aportando su experiencia y conocimientos. Además, podrá colaborar iniciativas y proyectos relacionados con el uso de equipos, maquinaria y vehículos.

El compromiso conjunto establece la colaboración en el desarrollo de actividades de la Alianza ELEVA, fomentando proyectos de interés común. Ambas partes muestran interés en colaboraciones activas, ya sea mediante acciones específicas o a través de apoyo a las actividades de la Alianza.

ASEAMAC se compromete a colaborar estrechamente con la Alianza ELEVA, promoviendo prácticas óptimas y contribuyendo al crecimiento del sector de la elevación en España.





# Manitou tuvo en 2023 un año récord

Las ventas netas en 2023 fueron de 2.871 millones de euros, +22% frente a 2022, +23% en términos comparables. El resultado operativo recurrente fue de 211,6 millones de euros (7,4%) frente a 84,6 millones de euros (3,6%) en 2022.

El beneficio neto del grupo fue de 143,4 millones de euros frente a 54,7 millones de euros en 2022.

El EBITDA fue de 260 millones de euros (9,0%) frente a 130 millones de euros (5.5%) en 2022.

La deuda neta fue de 389 millones de euros, apalancamiento en el 44%.

## La expectativa son ingresos estables en 2024 en comparación con 2023

La expectativa de beneficio operativo recurrente para 2024 es superior al 6,5% de los ingresos.

Michel Denis, Presidente y Consejero Delegado, ha declarado: "2023 ha sido un año de mayor desarrollo comercial y fuerte crecimiento de la rentabilidad. Los malos resultados de 2022 se han borrado por completo. El Grupo alcanza su récord histórico de ingresos y su nivel más alto de beneficio operativo recurrente en 15 años.

La evolución de nuestra rentabilidad en 2023 es el resultado de un importante trabajo iniciado a principios de 2022 para reaccionar ante la explosión de la inflación tras el estallido de la guerra en Ucrania. Las subidas de los precios de venta han compensado progresivamente la inflación de las materias primas y los gastos, y las tensiones en la cadena de suministro surgidas desde la pandemia de Covid se han atenuado, dando paso a mejoras de la eficacia industrial.

La mejora de estos parámetros y la deflación anticipada de nuestra cartera de pedidos nos han llevado a volver a los modos de funcionamiento que conocíamos antes del pico de

inflación de 2022, como los plazos de entrega cercanos a nuestros objetivos, así como la fijeza de los precios de los pedidos, que hemos empezado a restablecer.

Para 2024, prevemos unos ingresos estables en comparación con 2023. El retroceso de los mercados europeos, sobre todo en la construcción, debería verse compensado por el dinamismo del mercado norteamericano. Esta polarización de los mercados afectará de forma diferente a nuestros centros de producción: algunos se mantendrán en tasas de producción récord y otros se ralentizarán con respecto a 2023.

#### Análisis de la actividad por divisiones

La división Productos registró una cifra de negocios de 2.472 millones de euros, con un aumento del 25% en 2022 (+27% a perímetro y tipos de cambio constantes). La división se benefició de la política de subidas de los precios de venta aplicada desde 2022 para hacer frente a la inflación de los precios de las materias primas, del aumento de los índices de producción y de la mejora constante de la fluidez de la cadena de suministro. El margen de la división sobre el coste de ventas se situó en 377,8 millones de euros, un 85% más que en 2022.

Esta variación se explica por el aumento de la actividad y por una tasa de margen que ha mejorado en 4,9 puntos gracias a la política de precios aplicada para compensar el aumento de los precios de las materias primas, que habían deteriorado fuertemente los márgenes de la división en 2022. Los costes de I+D aumentaron en 5,1 millones de euros, afectados por la inflación, pero también por un aumento de los recursos para proseguir el despliegue de los programas de innovación, en parti-



cular el desarrollo de las gamas eléctricas, con el fin de alcanzar los objetivos de la trayectoria de baja emisión de carbono del Grupo. Los gastos de estructura también aumentaron un 20,1% (+25,5 millones de euros). Este aumento, relativamente más lento que el de las ventas, se explica por la subida de los precios y de los recursos para apoyar el crecimiento y la estructuración de la división.

Como resultado, el beneficio operativo recurrente de la división de Productos aumenta en 139,9 millones de euros (+320%) hasta 183,6 millones de euros (7,4% de las ventas), frente a los 43,7 millones de euros de 2022 (2,2% de las ventas).

La división de Servicios y Soluciones registró un crecimiento de los ingresos del 2% a lo largo del año (+3% a perímetro y tipos de cambio constantes). La división se vio impulsada por su actividad de piezas de recambio, con una mejora gradual de la cadena de suministro. El margen sobre el coste de ventas aumentó en 1,7 millones de euros (+1,6%), hasta 109,9 millones de euros. Esta variación se debe principalmente al aumento de las ventas. La tasa de margen durante el periodo fue casi estable, gracias a una política de precios que limitó el impacto de la inflación.



# Alquisagar, seleccionada finalista de los European Rental Awards 2024

El próximo 15 de Mayo, en Lisboa, la candidatura de Alquisagar se batirá con otras 3 empresas procedentes de Reino Unido, Irlanda e Islandia por alzarse con el premio al mejor pequeño y mediano alquilador europeo de 2024, siendo la única representante de nuestro país en esta categoría de estos prestigiosos galardones concedidos por la European Rental Association.

El fallo del jurado se dará a conocer durante la cena de gala de la ERA Convention (Convención de la Asociación Europea de Alquiladores de Maquinaria) que acogerá la capital lusa dentro de dos meses, un evento organizado por la Asociación Europea de Alquiladores de Maquinaria, que agrupa a nivel continental a las diferentes asociaciones sectoriales de cada país miembro, fabricantes y proveedores de servicios.

En total, hay más de 2500 empresas incluidas en las distintas asociaciones territoriales del sector en todo el continente que tenían opción a ser valoradas para la concesión de estos premios, en los que la sostenibilidad y el cuidado al medio ambiente es un factor crucial. De todas ellas, sólo unas 20 han sido seleccionadas finalistas, distribuidas en las distintas categorías, entre las que están Alquilador del Año (para pequeñas y medianas empresas, categoría en la que se incluye Alquisagar), Alquilador del Año (para grandes empresas), Producto de Alquiler del Año, Premio del Comité Técnico ERA, Premio del Comité de Sostenibilidad ERA, Premio a la Trayectoria Profesional y Persona del Año en el sector del Alquiler.

Precisamente en lo relativo a sostenibilidad, Alquisagar ha protagonizado una transformación importante en esa dirección, no sólo aplicándola a la configuración de su flota, sino en las bases de su funcionamiento corporativo, lo cual podría haber sido un factor diferencial de cara a su nominación. El continuado crecimiento que ha experimentado Alquisagar mientras reforzaba valores como el de revertir a la comunidad que la sustenta parte de sus beneficios o su apuesta por las fuentes de energía renovables estarían dentro de los estándares valorados por la Asociación Europea a la hora de otorgar los premios. Acciones como la que se ha llevado a cabo el día 16 de marzo, mediante la plantación de 1500 árboles en el entorno de Yerga (Autol - La Rioja) para recuperar zonas devastadas por el fuego en los últimos incendios acaecidos en la zona, y la participación de Alquisagar en proyectos tan importantes como el que el arquitecto Norman Foster está llevando a cabo para el Museo de Bodegas Faustino o la recuperación del patrimonio histórico y cultural riojano, podrían haber sido también determinantes para el jurado a la hora de nombrar a Alquisagar finalista.

6 profesionales del sector del alquiler europeo han configurado el equipo decisor en estos premios: Nina Aasland (CEO de Naboen), Stéphane Hénon (Presidente de ERA y Managing Director de Loxam), Hervé Rebollo (Director General de DLR), Murray Pollok (Managing Editor de International



Rental News), José Cuadrado (Managing Director de Yanmar Compact Equipment para EMEA) y Michel Petitjean, Secretario General de la European Rental Association, sin voto. El hecho de que hayan nombrado a Alquisagar finalista hace que desde la empresa riojana estén "muy orgullosos de haber llegado hasta aquí, pues supone un reconocimiento importante por parte del sector para nosotros y nos anima a continuar trabajando duro en la dirección que llevamos, muy alineada con los valores de AlquiSagar como marca y como empresa familiar que es. Es un orgullo muy grande representar a nuestro país en nuestra categoría para estos galardones y tenemos mucha ilusión de traernos el premio para España".





# Nuevo patrocinio de Merca-Eleva con el Club Básquet Vic

Merca-Eleva ha firmado un acuerdo de patrocinio con el Club Básquet Vic, destinado a fortalecer su presencia en la ciudad, dónde próximamente abrirán las puertas de su nueva delegación.

Para Merca-Eleva, como compañía, es importante establecer vínculos de proximidad en las poblaciones donde tienen sus delegaciones, como parte de su estrategia de expansión y compromiso con la comunidad local.

El C.B. Vic tiene unos valores muy alineados con los de Merca-Eleva. El trabajo en equipo, la orientación a la calidad y el compromiso son algunos de ellos.

MERCA ELEVA
Lloguer de maquinària i piataformes elevadores

Además, la educación es uno de sus pilares fundamentales. Actualmente tienen un proyecto deportivo y educativo, "Engantxa't al bàsquet", con el objetivo de acercar el básquet a los más pequeños de la comarca para contribuir en la educación de los niños y niñas a través de este deporte.

La firma del acuerdo tuvo lugar el pasado 7 de marzo en las instalaciones de la entidad deportiva, con la presencia del CEO de Merca-Eleva, Jordi Varela, y el vicepresidente del C.B. Vic, Eduard Pallarès, en ausencia del presidente Jordi Molas.







# Entrevista a D. Marcel Braud, fundador de Manitou

Hemos tenido la suerte de coincidir con el fundador de Manitou, D. Marcel Braud, en la inauguración de las nuevas instalaciones de Exmain en León.

Han sido numerosas las muestras de cariño de todo el equipo de Exmain hacia el Sr. Braud, incluso ha descubierto una placa conmemorativa en la que queda constancia de que estuvo inaugurando las instalaciones, gran detalle por parte de Exmain, que le hizo un regalo además de una maqueta de las nuevas instalaciones.

Aprovechando que el Sr. Braud estaba con João Hébil, director general de Manitou, y Elehazar Marin, Area Manager de Manitou España y D. Denis Ruf, Vicepresidente de Manitou para el Sur de Europa, le hemos hecho unas preguntas al fundador de Manitou para que nos cuente como ve hoy en día Manitou.

Mov.- Sr. Braud es un honor poder compartir un rato con usted, ya que sin duda es una de las figuras más importantes del sector y le agradecemos de corazón este rato ¿Cómo ve Manitou hoy en día?

**D. Marcel Braud.-** Manitou en 2023 tuvo un año magnífico, prodigioso, donde se ha llegado a unas cifras de facturación de 2800 mi-



Elehazar Marin, Area Manager de Manitou España; João Hébil, Director de Manitou España y Portugal, D. Marcel Braud, fundador de Manitou y D. Denis Ruf, Vicepresidente de Manitou para el Sur de Europa.

llones de euros, lo cual es una prueba de que Manitou y su gente están funcionando muy bien y están muy activos. Reconozco que ha habido dificultades con las entregas, pero a pesar de ello, no puedo dejar de resaltar el gran año de Manitou en 2023.

Mov.- Y este 2024, ¿cómo se presenta?

**D. Marcel Braud.-** Para el 2024 se espera que la producción no sea tan alta, sino más estable. Las inversiones en este momento se están centrando en América del Norte, donde hay una demanda muy fuerte de las plataformas de elevación y mucha demanda de los equipos eléctricos.

En América contamos con dos fábricas que básicamente es para el mercado americano y la demanda allí absorbe lo que se fabrica.

Mov.- Una sorpresa verle en esta inauguración de Exmain, lo cual creo que nos llena de alegría a todos los que le conocemos, ¿cómo es que ha venido aquí a Leon?

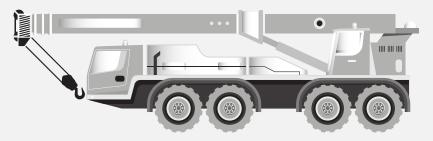
**D. Marcel Braud.-** En Bauma el año pasado, Diego me pidió que por favor acudiese cuando inaugurasen las instalaciones y yo se

lo prometí, como ves, soy un hombre de palabra. Es un orgullo ver que uno de nuestros distribuidores con tanta historia juntos, sigue creciendo y sigue avanzando a buen ritmo. Desde aquí quiero felicitar a todo el equipo de Exmain.



## Líderes en gestión de PROGRAMAS de SEGUROS y GERENCIA DE RIESGOS

para las empresas de maquinaria



- Grúas
- Plataformas elevadoras
- Carretillas

CONSÚLTENOS SIN COMPROMISO

915 179 080



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



# Publicadas en el SEPE las Especialidades Formativas de Electromecánica de Maquinaria promovidas por la Alianza ELEVA

En el presente mes de marzo se ha culminado el proyecto común de las asociaciones de la Alianza ELEVA, con la publicación en el Catálogo Nacional de Especialidades Formativas del SEPE de las cuatro especialidades formativas que pretenden dotar al sector de más técnicos especializados en electromecánica de maguinaria.

El problema de técnicos es uno de los ejes estratégicos y líneas de trabajo de la Alianza ELEVA. Por ello junto con el apoyo y fomento de la Formación Profesional especializada en maquinaria se encuentra la elaboración, desarrollo e impulso de estas especialidades formativas para su inclusión en el catálogo oficial del SEPE.

Esta iniciativa, llevada a cabo por las organizaciones integrantes de ELEVA, supone que por parte de los representantes empresariales del sector se han fijado las condiciones de duración, contenidos y los requisitos que deben cumplir el profesorado, las instalaciones y los futuros participantes.

El itinerario completo de Especialidades Formativas elaborado por ELEVA consiste en:

- Un "nivel 1" básico y genérico (F1) común para todas las máquinas.
- Tres "niveles 2" especializados por tipo de máquina (Carretillas Elevadoras, PEMP y Grúas Móviles Autopropulsadas y Camiones Grúa)

66

Se ha culminado el proyecto común de las asociaciones de la Alianza ELEVA, con la publicación en el Catálogo Nacional de Especialidades Formativas del SEPE de las cuatro especialidades formativas que pretenden dotar al sector de más técnicos especializados en electromecánica de maquinaria

EL PROBLEMA DE TÉCNICOS ES
UNO DE LOS EJES ESTRATÉGICOS
Y LÍNEAS DE TRABAJO DE LA
ALIANZA ELEVA. POR ELLO
JUNTO CON EL APOYO Y
FOMENTO DE LA FORMACIÓN
PROFESIONAL ESPECIALIZADA
EN MAQUINARIA SE ENCUENTRA
LA ELABORACIÓN, DESARROLLO
E IMPULSO DE ESTAS
ESPECIALIDADES FORMATIVAS
PARA SU INCLUSIÓN EN EL
CATÁLOGO OFICIAL DEL SEPE.

Los nombres oficiales por los que pueden ser encontradas en el catálogo del SEPE son:

- N1: MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS DE ELEVACIÓN DE CAR-GAS Y/O PERSONAS
- 2. N2: MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE CARRETILLAS ELEVADORAS
- 3. N2: MECÁNICA Y TECNOLOGÍA DE PLA-TAFORMAS ELEVADORAS MÓVILES DE PERSONAL (PEMP)
- N2: MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE GRÚAS MÓVILES AUTOPROPULSA-DAS Y CAMIONES GRÚA (GHA)

Acceso a buscador por especialidades / Itinerarios Formativos (sepe.gob.es)

ESTA INICIATIVA, LLEVADA
A CABO POR LAS
ORGANIZACIONES INTEGRANTES
DE ELEVA, SUPONE QUE POR
PARTE DE LOS REPRESENTANTES
EMPRESARIALES DEL
SECTOR SE HAN FIJADO LAS
CONDICIONES DE DURACIÓN,
CONTENIDOS Y LOS REQUISITOS
QUE DEBEN CUMPLIR
EL PROFESORADO, LAS
INSTALACIONES Y LOS FUTUROS
PARTICIPANTES.

En el futuro se espera poder elaborar otras especialidades formativas especializadas ("nivel 3") que podrían incluir materias transversales y especializadas como pudieran ser la formación en soldadura, en litio, en telemetría y en diagnosis entre otras.

Al encontrarse publicadas en el SEPE son desde este momento subvencionables, ya

sea vía bonificación o incluidas en planes de formación subvencionables de ámbitos estatal o autonómico, y se espera poder atraer al sector a un mayor número de técnicos que reciban la formación mínima y especializada para trabajar en las empresas del sector de la maquinaria.

Fuente: ELEVA

## mateco sigue fomentando la concienciación y sensibilización en materia de igualdad de oportunidades

mateco, empresa especializada en el alquiler de plataformas elevadoras, maquinaria para la elevación de cargas y maquinaria para la construcción, el pasado 8 de marzo, celebró el Día Internacional de la Mujer reivindicando la importancia del papel de la mujer, no solo en el sector del alquiler de maquinaria, sino en toda la sociedad y en todos los ámbitos.

Como viene pasando ya en los últimos años, y en línea con su filosofía y valores, este 8 de marzo no fue diferente a los anteriores y, un año más han puesto en marcha diferentes iniciativas dirigidas a concienciar tanto a sus empleados y empleadas como a sus clientes, en materia de igualdad de oportunidades en todos los ámbitos, especialmente en el ámbito laboral.

Este año, entre otras acciones, destaca una iniciativa que ha constado en decorar con topos lilas y las siglas "8M" diferentes equipos repartidos por todo el territorio; con el objetivo de que dicha sensibilización llegara también a sus clientes, así como al resto de la sociedad, durante toda la semana del 8M.

Las máquinas, fueron decoradas por el personal de cada delegación, fomentando así, además, el trabajo en equipo entre los diferentes departamentos. ¡La iniciativa ha sido todo un éxito! Las muestras de apoyo y agradecimiento han llegado durante estos días desde diferentes ámbitos tanto interna como externamente.

Además, bajo el lema "El rojo y el lila, juntos, ¡sientan de maravilla!" han animado a todas las personas que se han encontrado con una máquina por la calle, a fotografiarla y compartir la foto en redes sociales; incrementando de esta manera, exponencialmente, la visibilidad de la acción y, por tanto, potenciando aún más la concienciación en materia de igualdad en los diferentes ámbitos de la sociedad.





# Falta de relevo generacional en las empresas de alquiler de maquinaria

Por Macarena García

Hoy en día las empresas de alquiler de maquinaria se enfrentan a muchos problemas, pero uno sin duda alguna y muy importante, es el RELEVO GENERACIONAL.

Cuántas veces he escuchado a amigos míos decir que no saben en un futuro que será de la empresa.

Algunas empresas, compuestas por varios hermanos, han optado por un protocolo familiar donde queda claro el papel de cada uno de cara al futuro, pero para la mayoría de las empresas, este relevo es un desafío común que enfrentan muchos sectores industriales en la actualidad, y no sólo el nuestro.

Si nos ponemos a pensar, existen numerosas razones por las cuales este problema puede surgir y afectar a estas empresas:

#### PERCEPCIÓN DEL TRABAJO

Los trabajos en el sector de alquiler de maquinaria a menudo se perciben como intensivos en mano de obra, físicamente exigentes y con menor énfasis en la innovación o la creatividad. Los jóvenes suelen estar más interesados en roles que ofrezcan un equilibrio entre vida laboral y personal, oportunidades de desarrollo y un entorno de trabajo estimulante. Es cada vez más común ver cómo las empresas dan más oportunidad a combinar vida laboral y personal, horarios más flexibles, traba-



jo en remoto (aunque ya no tanto), etc. Pero lo cierto es que hay muchos trabajos que exigen dejar tu casa muy temprano y pasar largas horas fuera.

#### TECNOLOGÍA Y AUTOMATIZACIÓN

Las nuevas generaciones están más familiarizadas con la tecnología y pueden sentirse atraídas por industrias que están a la vanguardia de la innovación y la automatización. Si el sector de alquiler de maquinaria no adopta tecnologías modernas, podría parecer menos atractivo para los jóvenes con habilidades tecnológicas.

#### FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN

El manejo de maquinaria pesada y equipos especializados requiere capacitación específica y certificaciones. Si no hay un énfasis en la formación y la actualización de habilidades, los jóvenes pueden sentir que ingresar a este sector requiere una inversión de tiempo y esfuerzo significativa. Debería haber desde el Ministerio de Educación un cambio para introducir nuevas asignaturas que acerquen a los jóvenes a áreas de formación profesional, que tengan un acercamiento a electrónica, a mecánica, a tecnología, si no lo conocen difícilmente pasará por su cabeza el que quieran trabajar en sectores de la maquinaria.

#### **IMAGEN DE LA INDUSTRIA**

Si la industria no comunica de manera efectiva su importancia en la economía y en la construcción de infraestructuras, es probable que los jóvenes no perciban el valor de trabajar en este sector.

Para contrarrestar esta falta de interés por parte de los jóvenes y hacer más atractivo el sector del alquiler de maquinaria, se pueden tomar diversas acciones:

#### MODERNIZACIÓN TECNOLÓGICA

Implementar tecnologías avanzadas, como sistemas de telemetría, IoT, inteligencia artificial y soluciones de gestión de flotas, para



mejorar la eficiencia y la seguridad en las operaciones.

#### PROGRAMAS DE FORMACIÓN

Ofrecer programas de capacitación bien estructurados y accesibles que permitan a los jóvenes adquirir las habilidades necesarias para trabajar en el sector. La empresa deberá invertir en formación de sus empleados, pero en contraprestación debe haber un compromiso de permanencia de la persona formada, ya que sino muchas empresas son reticentes a formar para que luego esa persona se vaya a otra empresa por 100 euros más.

#### **DESARROLLO DE CARRERA**

Establecer vías claras de desarrollo profesional, lo que podría incluir oportunidades de ascenso, formación continua y posibilidades de liderazgo.

#### **ENFOQUE EN LA SOSTENIBILIDAD**

Destacar los esfuerzos de la industria para abordar temas de sostenibilidad y responsabilidad ambiental, lo que podría resonar con jóvenes interesados en causas ambientales.

### ENFOQUE EN LA RESPONSABILIDAD SOCIAL

Cada vez más los jóvenes están más com-

prometidos con ayudas y compromiso con los demás, si una empresa realiza acciones en este sentido, los jóvenes se sentirán más comprometidos con la misión de la empresa.

### PARTICIPACIÓN EN EVENTOS EDUCATIVOS

Participar en ferias de empleo, talleres y eventos en instituciones educativas para mostrar las oportunidades y los desafíos emocionantes dentro del sector. Acudir a colegios e Institutos para enseñar todas las carreras profesionales que se incluyen dentro de este sector.

#### **CULTURA EMPRESARIAL POSITIVA**

Fomentar una cultura empresarial inclusiva y colaborativa que atraiga a jóvenes interesados en un ambiente de trabajo favorable.

#### COMUNICACIÓN EFECTIVA

Utilizar estrategias de comunicación modernas para destacar los aspectos emocionantes y gratificantes de trabajar en el sector del alquiler de maquinaria.

Hacer más atractivo el sector del alquiler de maquinaria para las nuevas generaciones implica un enfoque en la modernización, la formación y el desarrollo profesional, la cultura empresarial y la comunicación efectiva.





# Dieci Pivot T80: el nuevo manipulador telescópico articulado de altas prestaciones

Ampliamente utilizado en el sector agrícola y en empresas de construcción, el manipulador telescópico articulado es uno de los medios más demandados por todos aquellos que necesitan una máquina fácil de maniobrar y con elevadas prestaciones telescópicas.

Mediante el análisis de las demandas del mercado, en sinergia con la red de ventas, DIECI ha producido el nuevo telescópico articulado de altas prestaciones Pivot T80, garantizando aún más confort, aún más estabilidad, aún más agilidad. Estas son todas las ventajas del nuevo modelo.

#### LAS EXCELENTES PRESTACIONES DEL TELESCÓPICO ARTICULADO T80

El nuevo manipulador telescópico articulado T80 se suma a los modelos ya consolidados T60 y T70, aumentando las prestaciones. Ideal para todas las actividades que requieren un medio aún más fiable y eficiente, T80 supera las prestaciones del T70, ofreciendo:

- una capacidad de carga más elevada de 3,5 t;
- una potencia máxima superior, que alcanza los 114 kW;
- bomba hidráulica de mayores dimensiones, para ofrecer una velocidad superior de marcha y de aceleración;
- el distribuidor hidráulico Flow Sharing, para efectuar más movimientos contemporáneamente.

Estas funciones permiten que Pivot T80 supere los estándares ya establecidos por los medios anteriores, aumentando las posibilidades de empleo. Además, al equipar la máquina con las numerosas herramientas compatibles se puede acceder a aplicaciones adicionales, optimizando ulteriormente la inversión.

## DESDE LAS FUNCIONES HASTA LA CABINA: TODO EL CONFORT DEL TELESCÓPICO ARTICULADO T80

La característica acertada del telescópico articulado Pivot es unir toda la maniobrabilidad y la practicidad de una cuchara de goma con la capacidad de carga y desplazamiento de los manipuladores telescópicos. Lo que distingue a estos medios, además de las funciones operativas, es el nivel de confort que resulta un aspecto fundamental para mejorar y facilitar las condiciones de trabajo.

Para simplificar la operatividad el telescópico articulado T80 presenta diversas características técnicas significativas, tales como:

• La transmisión Shift on Fly, que mediante el práctico joystick permi-

te efectuar el cambio de marcha sin necesidad de detenerse.

- Las funciones avanzadas del brazo shake, wall, memory y floating, mandos preconfigurados que permiten efectuar algunos movimientos básicos como sacudir la cuchara al final de carrera, o la memorización de la posición del brazo, con un solo clic.
- La función ECO, para un uso aún más sostenible permitiendo un menor consumo de combustible y una disminución de las emisiones acústicas, incluso a la velocidad máxima de 40 km/h.
- La función creeper, que permite una velocidad de avance regulable gracias al pedal acelerador, manteniendo constantes las revoluciones del motor y el caudal de aceite. Esto permite un uso aún más eficaz y elevadas prestaciones de algunos equipos, como por ejemplo las barredoras.
- Función Arm too high para limitar automáticamente la velocidad de marcha cuando se levanta el brazo.

El confort garantizado por el manipulador telescópico articulado T80 no se limita a las funciones técnicas, sino que ofrece al operador una experiencia de conducción agradable en cualquier contexto de uso.

Creada para garantizar facilidad de trabajo, agilidad y confort, la nueva cabina del T80 presenta algunas novedades importantes, tales como:

- máxima comodidad, ya que ofrece más espacio para las piernas debido al nuevo diseño del tablero y al elevado confort de diseño;
- máxima facilidad de uso, gracias a los mandos ubicados en el práctico apoyabrazos y a la nueva pantalla 7" que permite monitorizar fácilmente todas las funciones del telescópico;
- máxima visibilidad, con el puesto de conducción más elevado y las amplias super-







### UNA CAPACIDAD DE CARGA MÁS ELEVADA DE 3,5 T

ficies acristaladas, para una visual a 360° y el control total del brazo en cualquier posición:

- máxima accesibilidad, gracias a la doble entrada:
- climatización e insonorización mejoradas, para trabajar según los máximos estándares en cualquier contexto.

La investigación, la creación y el diseño cuidado realizada por DIECI propone un medio que ofrece una experiencia optimizada desde el primer uso. De este modo, el operador obtiene, desde el primer momento, todas las ventajas garantizadas por el Pivot T80, aprovechando las máximas prestaciones.

#### UN TELESCÓPICO ARTICULADO, MUCHAS POSIBILIDADES DE APLICACIÓN

El manipulador telescópico articulado es un medio que debe sus orígenes a las exigencias y a la atención del mercado. De hecho, esta solución ha sido creada para todas las actividades agrícolas, de construcción y de reciclaje que buscan la máxima maniobrabilidad y simplicidad de uso, manteniendo

las excelentes prestaciones de carga y ele-

En la actualidad, la gama Pivot, compuesta por T60, T70 y T80, se propone como una solución compacta y sólida, idónea para ciclos de trabajo intensivos gracias a:

- la doble articulación central, que une el chasis delantero con el trasero;
- la combinación entre el chasis articulado y la fuerza del brazo telescópico, que simplifica también las maniobras más complejas, garantizando solidez y rapidez;
- el eje trasero oscilante para una perfecta adaptación a todo tipo de terreno, garantizando cuatro puntos de apoyo en todo momento:
- una amplia gama de accesorios, que comprende tanto los diseñados para las cucharas de goma, como los creados para los telescópicos, permitiendo que estos medios respondan a exigencias específicas de uso, como las obras viales, la extracción de la nieve, las operaciones logísticas y otras numerosas aplicaciones.

Los telescópicos articulados DIECI se confirman así como el medio ideal para todas las actividades que requieren una solución precisa, rápida, eficaz y fiable, centrándose en el confort y la facilidad de manejo. Con Pivot T80 podrás simplificar los ciclos de trabajo de tu actividad, encontrando la respuesta que buscas para cada exigencia de uso, obteniendo un ahorro en términos de tiempo e inversión-económica.



## Subasta de maquinaria, Zaragoza: ilos compradores buscan máquinas buenas y Euro Auctions cumple!

La subasta de Euro Auctions en Zaragoza los días 27 y 28 de febrero presentó a una multitud internacional de postores de toda Europa Central, una buena selección de máquinas usadas, modernas y con pocas horas.

Con un total de 3.812 millones de euros y unas ventas online de 1.979 millones de euros, la última venta en Zaragoza, España, atrajo a vendedores de 15 países de toda Europa con más de 1.500 lotes vendidos al mejor postor. Continúa fortaleciéndose el mercado español de maquinaria usada, ahora está buscando buenas máquinas, modernas y con pocas horas, por las que los compradores están dispuestos a pagar precios superiores. El equipo de ventas de Euro Auctions sigue aumentando su cuota de mercado y esta venta de febrero atrajo más lotes a la venta, más proveedores, de más países que en 2023, con un reparto a partes iguales entre los postores que asistieron a la venta en persona y los compradores que pujaron en línea.

Si bien los volúmenes de máquinas usadas buenas siguen siendo bajos en toda Europa, el poder de la marca Euro Auctions y la red de sitios de venta en Alemania, Reino Unido y Oriente Medio han sido responsables de enviar a Zaragoza buenos suministros de máquinas frescas que se suman al inventario de la subasta. Esta venta, cada vez más popular, ha ido construyendo su espacio en el mercado y con más de 1.100 postores registrados para esta venta, el 25% estaba pujando e intentando comprar en Euro Auctions por primera vez, y el 30% de esos nuevos postores compraron con éxito en esta venta. El número total de compradores en Zaragoza sigue aumentando venta tras venta y aunque los compradores en línea representaron el 51% del total, esta venta de febrero atrajo a la mayor multitud en vivo desde los tiempos pre Covid. Asistir a la venta en directo en España es





claramente importante para los compradores que luego pueden pujar online, pero ver las máquinas de cerca, de primera mano es muy importante y Euro Auctions lo hace posible.

Ernesto Antón, director de ventas del equipo de Zaragoza, España, informa sobre esta venta.

"WOW es como comenzaría mi informe sobre esta venta de febrero. Fue una gran subasta y los posibles compradores acudieron en gran número para inspeccionar los 1.500 lotes a la venta. El aparcamiento estaba lleno, y esta fue nuestra venta más concurrida desde antes de Covid".

"Este ha sido un buen comienzo de 2024 para Euro Auctions en España. Los precios eran buenos y los vendedores estaban motivados a vender sus máquinas con nosotros en Zaragoza. Estamos empezando a ver cómo se materializan nuestros planes a largo plazo para España y Portugal, con buenos equipos a la venta, con una actitud positiva por parte de compradores y vendedores, así como un buen stock en la venta, incluyendo máquinas modernas y pocas horas, muchas de ellas provenientes de China, Reino Unido y Alemania".

"Ahora estamos viendo que los precios se alinean con el resto de Europa y, aunque siempre logramos un valor de mercado para las máquinas que vendemos en todas nuestras ventas, como los vendedores están obteniendo mejores precios, se animan a traer mejor maquinaria, lo que a su vez atrae a un comprador diferente, lo que agrega una dinámica diferente al día de la venta".

"En los dos días de subasta, muchos clientes, tanto nuevos como veteranos, abarrotaron el teatro de subastas desde primera hora de la mañana, anticipándose para ver la calidad de máquinas en venta antes de su paso por la rampa de venta. El resultado fue un total de 3,82 millones de euros, de los cuales el 95% de todas las máquinas vendidas se quedarán en Europa, que en ventas anteriores los compradores de África y Asia pujaban por los artículos de menor valor. En esta venta, los principales países compradores fueron España, con 2,3 millones de euros. Portugal 490.000 €, Francia 115.000 €. Rumanía, 100.000 euros. Polonia, 93.000 euros. Suiza: 81.000 euros. Bélgica, 77.000 euros".



"Los clientes están respondiendo a nuestras iniciativas para aumentar la calidad y numero de equipos en venta, siendo estos el principal motor comercial en Zaragoza. Trajimos a esta venta varias cabezas tractoras, así como un paquete de furgonetas VW que se vendieron bien, alcanzando buenos precios. Bader Serouan, responsable de ventas de camiones en España, y Anton Shulga, responsable de ventas de camiones en Holanda y Alemania, han estado colaborando para aumentar la calidad y cantidad de vehículos comerciales, remolques y accesorios que salen a subasta en Zaragoza con gran éxito y sus esfuerzos están siendo recompensados. Los compradores de esta venta se mostraron entusiasmados con la calidad de los equipos procedentes del Reino Unido, concretamente con el envío de miniexcavadoras JCB 16C. La venta de miniexcavadoras de 1 tonelada sin usar procedentes de China fue muy activa. En otras categorías teníamos un paquete de carretillas elevadoras usadas y sin usar, lo que motivó a los compradores a pujar con fuerza".

"Nuestra selección de excavadoras de +20 Ton funcionó bien, lo que demuestra que el mercado se está activando en Iberia. Con 110 excavadoras en esta venta, Euro Auctions se posicionó como el mayor vendedor de excavadoras en España. Las cargadoras de ruedas, los dumpers de obra, las carretillas elevadoras, la unidad Volvo A40 y los manipuladores telescópicos también fueron muy populares en esta asombrosa venta, ganando mucho dinero. En general, los precios fueron muy fuertes, notamos al menos un aumento del 10% en los valores en todos los ámbitos, y en el sector de equipos de construcción compactos y vimos una mejora de hasta el 20% en comparación con los precios de 2023".

Para participar en la próxima subasta de Euro Auctions en Zaragoza, póngase en contacto con:

Euro Subastas Camino Azarbe 14. 50800 Zuera, Zaragoza, España Tel: 034 876 6700 33

Para registrarse para pujar, visite el sitio web de Euro Auctions www.EuroAuctions.com

Para consignar equipos y maquinaria en su venta, póngase en contacto con los country managers de Euro Auctions:

Ernesto Antón: +34 6177 35844 / Ernesto.anton@euroauctions.com Paolo Alecci: +34 6182 84808 / palecci@euroauctions.com Pedro de Pablo: +34 6337 29970 / pedro.depablo@euroauctions.com Bader Seruan: +34 7222 88241 / bader.serouan@euroauctions.com

## **AUCTIONS**











Camino Azarbe 14, 50800 Zuera, Zaragoza, España



2018 Renault T480



Fiat Kobelco W50



**JCB 409** elección



No Usado BII AV490 - elección



2013 Terex TA6S

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

Paolo Alecci (ES) +34 618 284 808 Pedro de Pablo (ES) +34 633 729 970 Ernesto Anton (ES) +34 617 735 844 Bader Serouan (ES) +34 7222 882 41



## VERANIA COSTA RIVAS, SALES MANAGER SOUTH EUROPE

#### Mov.- ¿Cuáles son las principales novedades presentadas en el último año en sus plataformas de tijera?

Modelo todo terreno eléctrico SR1623E y también nuestra tijera compacta todo terreno SR1418E.

#### Mov.- ¿Qué tipo de motores están incluyendo en sus plataformas de tijera actualmente?

Tenemos la opción de baterías estándar en plomo, AGM baterías sin mantenimiento y en Litio. Las tijeras diésel están equipadas con motor Kubota o Deutz Stage 5 en función del tamaño del motor.

## Mov.- ¿En qué nuevas tecnologías están trabajando para mejorar sus plataformas de tijera?

Toda la gama de tijeras eléctricas se ha ac-

tualizado a generación II incluyendo un panel de control inferior, la posibilidad de batería en Litio en todos nuestros modelos. Las tijeras todo terreno nuestro modelo SR1323D ahora se conduce en toda su altura. No solo la elevación es proporcional, sino también el descenso. También desarrollaremos las máquinas all eléctricas (sin aceite hidráulico)

#### Mov.- ¿Qué modelos de plataformas de tijera han experimentado una mayor demanda en el último año?

En general, todas las tijeras eléctricas, las compactas todo terreno y también una gran demanda de micro tijeras por debajo de 6 metros altura de trabajo

## Mov.- ¿En qué modelos de plataformas de tijera están trabajando para el futuro próximo?

Estamos trabajando en tijeras de gran altura a partir de 20 metros y en otras motorizaciones y fuentes de alimentación.





### Mov.- ¿Cuál es el valor residual típico de sus máquinas de plataforma de tijera?

El valor residual típico depende del uso que se haya dado a los equipos y obviamente del año de fabricación.

Este ha aumentado significativamente debido a la creciente popularidad de las tijeras LGMG, y por otro lado, el valor residual también depende de la oferta y la demanda y el mercado de equipos usados en general.

Mov.-¿Qué dispositivos de seguridad están incluyendo en sus plataformas de tijera para garantizar la seguridad del operador? Estamos conformes a normativa cumpliendo la norma EN 280 en la detección de inclinación y detección de carga y para el operador hay un interruptor de hombre muerto en los controles y un stop. También hay puntos de sujeción del elemento de amarre en toda la plataforma.



2 años estándar, y la posibilidad de 3 años por un pequeño suplemento.

#### Mov.- ¿Qué los diferencia de la competencia en términos de características, rendimiento o calidad?

Comunalidad de los componentes en la mayoría de las alturas, rendimiento óptimo y precio muy aquilatado. También todas nuestras máquinas se calibran y hacen el autodiagnóstico con su propio software sin necesidad de ordenadores o dispositivos externos. Asimismo, quiero destacar nuestro equipo local, organización en Europa y la formación inhouse, así como el hecho de que toda la parte operativa logística de LGMG de repuestos es propia y no a través de terceros.

### Mov.- ¿Qué tipo de servicio técnico ofrecen para sus plataformas de tijera?

Tenemos servicio técnico que abarca toda la





península Ibérica, talleres asociados y completos programa de formación. Hemos contratado además un ingeniero de servicio postventa adicional para España.

Trabajamos con varios talleres oficiales autorizados para garantizar la máxima atención a nuestros clientes y que nuestras máquinas estén en funcionamiento el tiempo más prologando.

#### Mov.- ¿Tienen algún programa de mantenimiento preventivo para sus plataformas de tijera?

Sí, ofrecemos un manual de mantenimiento con intervalos de servicio escritos y listas de verificación incluidas y tenemos todos los componentes de servicio en stock como filtros y dispositivos portátiles.

### Mov.- ¿Cómo están abordando la eficiencia energética en sus plataformas de tijera?

Como hemos dicho, con la opción de las baterías de litio y sus 5 años de garantía o la posibilidad de AGM batería sin mantenimiento. Y estamos explorando otras posibilidades.

#### Mov.- ¿Han desarrollado alguna función específica para mejorar la productividad del operador en sus plataformas de tijera

Hemos mejorado el exterior de las Slab Sccisor en línea con los requisitos del mercado, toda la gama está ahora clasificada para uso en exterior e interior y nueva interfaz de panel de control fácil con una pantalla más grande.

#### Mov.- ¿Sois optimistas sobre el mercado para este año en cuanto a demanda de equipos?

Sí, en general el año 2024 ha empezado de manera muy positiva y auguramos la misma tendencia de aquí a los próximos meses.



#### ENRIQUE GARCÍA, DIRECTOR DE AHERN IBÉRICA, DISTRIBUIDOR DE SNORKEL EN ESPAÑA Y PORTUGAL

#### Mov.- ¿Cuáles son las principales novedades presentadas en el último año en sus plataformas de tijera?

Acabamos de empezar la producción en nuestra fábrica en Europa del modelo S3013E, una plataforma de tijera que ofrece una altura de trabajo de 5,8 metros con accionamiento a máxima altura y una capacidad de plataforma de 272 kg. El ancho total es de 760 mm, con una longitud total de 1,44 metros y una altura cerrada de 1,86 metros con barandillas colocadas. La unidad pesa 815 kg.

Esta nueva plataforma de tijera tiene una extensión de plataforma de 610 mm y funciona con una batería de litio o dos baterías AGM de 12 voltios sin mantenimiento. Otras características incluyen accionamiento eléctrico directo del motor de las ruedas y dirección eléctrica, lo que limita el sistema hidráulico a la función de elevación, que emplea un cilindro hidráulico autónomo, por lo que no hay mangueras hidráulicas en la máquina.

Mov.- ¿Qué tipo de motores están incluyendo en sus plataformas de tijera actualmente? Ofrecemos versiones con tracción hidraúlica y modelos con tracción eléctrica. El cliente decide cuál se ajusta mejor a sus necesidades.

## Mov.- ¿En qué nuevas tecnologías están trabajando para mejorar sus plataformas de tijera?

Siempre trabajamos en tecnologías que mejoren la eficiencia y seguridad de nuestros equipos. Iremos anunciando novedades a lo largo del trascurso del año.

## Mov.- ¿Qué modelos de plataformas de tijera han experimentado una mayor demanda en el último año?

Ultimamente, el mercado está prestando más atención a modelos de baja altura. Ofrecemos tijeras eléctricas con alturas de trabajo que empiezan en 4 metros. Sus dimensiones compactas y su bajo peso hace que estén ganando popularidad sustituyendo a otros medios auxiliares de elevación.

#### Mov.- ¿En qué modelos de plataformas de tijera están trabajando para el futuro próximo?

Nuestros modelos siguen un proceso de mejora contínúa siempre. Nuestros desarrollos van en la línea de fabricar máquinas más ligeras que se adapten a las nuevas necesida-





des de nuestros clientes. Esperamos poder deciros algo más adelante en el año.

### Mov.- ¿Cuál es el valor residual típico de sus máquinas de plataforma de tijera?

Nuestras plataformas eléctricas de tijera gozan de una reputación excelente en el mercado, lo cual se ve reflejado en la alta demanda de estos productos que existe en el mercado usado. Son productos que ofrecen una rentabilidad muy alta a lo largo del ciclo de vida útil.

#### Mov.- ¿Qué dispositivos de seguridad están incluyendo en sus plataformas de tijera para garantizar la seguridad del operador?

Nuestro enfoque en la seguridad se ve reflejado en los dispositivos de la configuración estándar de nuestros productos. Además de sensores de sobrepeso, movimientos porporcionales para manejo preciso de las mismas, incorporamos unos avisadores acústicos de movimiento.

### Mov.- ¿Qué tipo de garantías ofrecen para sus plataformas de tijera?

Nuestra garantía estándard oferece 2 años completos en repuestos y mano de obra. Adicionalmente garantizamos una serie de piezas estructurales por un periodo adicional de 3 años.

## Mov.- ¿Qué los diferencia de la competencia en términos de características, rendimiento o calidad?

Las tijeras eléctricas Snorkel se caracterizan por ofrecer, en ciertos modelos, unas capacidades de carga líderes de mercado además de una autonomía superior. Nuestro acabado de pintura es algo altamente apreciado por nuestros clientes que sienten que siguen teniendo una máquina nueva incluso depués de años de servicio de alquiler.

### Mov.- ¿Qué tipo de servicio técnico ofrecen para sus plataformas de tijera?

El servicio técnico que ofrecemos está considerado como el mejor del mercado. Partimos siempre de una buena formación en nuestros equipos, aspecto que consideramos fundamenteal para el buen mantenimiento de los mismos. Damos cobertura nacional incluyendo ambos archipiélagos con personal propio. Es un aspecto que nos diferencia mucho de nuestra competencia y que se nos valora muchísimo.

#### Mov.- ¿Tienen algún programa de mantenimiento preventivo para sus plataformas de tijera?

Como ya hemos resaltado antes, somos unos grandes defensores del mantenimiento preventivo y la formación en el mismo. Un buen mantenimiento preventivo es un gran ahorro de costes posteriores en reparación.

### Mov.- ¿Cómo están abordando la eficiencia energética en sus plataformas de tijera?

Intentamos ir incorporando tecnologías que mejorer el funcionamiento de nuestros equipos con un gasto mínimo de energía.

Mov.- ¿Han desarrollado alguna función específica para mejorar la productividad

#### del operador en sus plataformas de tijera?

La mejor forma de mejorar la productividad del trabajador es la formación en los eequipos. Adicionalmente, siempre nos esforzamos por mejorar aspectos como tiempos de elevación y descenso, velocidades de traslación. ...

#### Mov.- ¿Sois optimistas sobre el mercado para este año en cuanto a demanda de equipos?

El mercado goza de buena salud y las perspectivas son buenas para el 2024. Nuestros resultados mejoran cada año y eso nos produce una gran satisfacción por el trabajo bien hecho.





#### HAULOTTE IBÉRICA IVÁN MORODO, DIRECTOR GENERAL DE HAULOTTE IBÉRICA

#### Mov.- ¿Cuáles son las principales novedades presentadas en el último año en sus plataformas de tijera?

Hemos introducido diversas mejoras en nuestras plataformas de tijera, enfocadas en aumentar la eficiencia operativa, la seguridad y la comodidad del usuario. Nuestras tijeras incluyen un Active Screen® (en pantalla) compatible con nuestro sistema telemático Sherpal®, todo ello enfocado a simplificar el mantenimiento y facilitar a los técnicos las operaciones del día a día.

Estas innovaciones están diseñadas para adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado y mejorar la experiencia del cliente.

#### Mov.- ¿Qué tipo de motores están incluyendo en sus plataformas de tijera actualmente?

Nuestro enfoque en la innovación nos ha llevado a utilizar una variedad de motores que cumplen con los estándares de rendimiento y sostenibilidad, permitiéndonos ofrecer productos eficientes y respetuosos con el medio ambiente. Montamos dos tipos de transmisión para nuestras maquinas actualmente,

motores AC asíncronos (sin mantenimiento ya que no tienen escobillas) con sus respectivos reductores en la parte trasera en tijeras pequeñas.

Por otro lado, motores del mismo tipo para las tijeras HS15 y 18 E todo terreno acoplado ya que lleva solamente "uno" a un reduc-

tor de transmisión con ejes DANA y diferencial con gran poder de traslación y para la elevación el mismo tipo de motor eléctrico AC (sin mantenimiento) y de esta forma no se generan restos de grafito de las escobillas que afectarían al medioambiente a la hora de realizar los mantenimientos y soplarlos para su limpieza.





## Mov.- ¿En qué nuevas tecnologías están trabajando para mejorar sus plataformas de tijera?

Estamos constantemente explorando nuevas tecnologías para mejorar nuestras plataformas de tijera, incluyendo avances en sistemas de control y gestión de las baterías (Active Energy Management), telemática y automatización (Sherpal), con el objetivo de optimizar la productividad y la seguridad en el lugar de trabajo. El dispositivo más destacado es el SHERPAL diseñado por Haulotte para diversas tareas, desde conocer en tiempo real la localización del equipo, si está en funcionamiento o no, informaría de forma inmediata en caso de códigos de error y alertas por mal uso. Muestra de forma inmediata también si el equipo necesitara cualquier tipo de mantenimiento. Este dispositivo es compatible con todos nuestros nuevos productos.

#### Mov.- ¿Qué modelos de plataformas de tijera han experimentado una mayor demanda en el último año?

Hemos observado una creciente demanda en una variedad de modelos de plataformas de tijera, especialmente aquellos diseñados para aplicaciones específicas en diferentes sectores industriales. Esta tendencia refleja la versatilidad y la calidad de nuestros productos.

Hemos tenido un incremento muy significativo en la gama Low Level Access en el último año, por debajo de los 6m de altura.

También hemos experimentado un descenso en el mercado de tijeras de 8m, por lo que se puede entrever un movimiento de mercado más orientado a las máquinas de Low Level Access.

## Mov.- ¿En qué modelos de plataformas de tijera están trabajando para el futuro próximo?

Estamos trabajando en el desarrollo de nuevos modelos de plataformas de tijera que integren las últimas tecnologías y características innovadoras, anticipándonos a las necesidades futuras del mercado y ofreciendo soluciones avanzadas para nuestros clientes. En un futuro próximo ampliaremos nuestra gama de tijeras eléctricas 4x4 todo terreno elevando la altura de trabajo y la productividad

### Mov.- ¿Cuál es el valor residual típico de sus máquinas de plataforma de tijera?

Tenemos certeza de que la expectativa del valor residual de los equipos de Haulotte es alta y por lo tanto, un valor añadido para nuestros clientes.

Está basado en la propuesta de servicio de primer nivel a través de nuestras 10 filiales en toda Europa, que proveen asistencia personalizada.

También el acceso a la web MyHaulotte , donde los clientes pueden encontrar una amplia gama de soluciones y propuesta de servicios.

Además, la posibilidad de homologar (matricular) las máquinas para su circulación en la vía pública es algo que tanto en equipos nuevos como usados, está muy demandado por los clientes, y que trabaja en conjunto con el acceso a zonas con restricciones de acceso.

Mov.- ¿Qué dispositivos de seguridad están incluyendo en sus plataformas de tijera para garantizar la seguridad del operador? Nuestras plataformas de tijera están equipadas con una amplia gama de dispositivos de seguridad, como sistemas de control de acceso, alarmas de sobrecarga y protecciones anticaídas, garantizando la máxima seguridad para los operadores en todo momento. Presentamos en el pasado SMOPYC un dispositivo muy interesante para la seguridad de los operarios, llamado FASTN, que se encarga de que la máquina no funcione si el operador no se ancla con su conector de la eslinga de su arnés a este, el mismo va conectado electrónicamente a el módulo de la máquina para su funcionamiento.

Para las tijeras pequeñas también disponemos de otro dispositivo que se llama SGS (Secondary Guarding Sistem) este funciona como antiatrapamiento leyendo en tiempo real la posición del operador a través de un láser y alertará al operador de forma acústica en caso de atrapamiento y avisa de los movimientos a realizar como la elevación o traslación.

Otro sistema de antiatrapamiento es el ASB (Activ Shield Bar) disponible para las tijeras todo terreno HS15-18 E PRO.

El ALS (Activ Lightning System) es un sistema de iluminación que permitirá la carga y descarga segura en horarios con poca luz o en sitios con escasez de esta. Esta opción está disponible para los modelos HS15-18 E y en otros modelos articulados y telescópicos.

### Mov.- ¿Qué tipo de garantías ofrecen para sus plataformas de tijera?

Ofrecemos garantías que respaldan la calidad y el rendimiento de nuestras platafor-

## **GAMA COMPACT**

## 5 modelos para aumentar su productividad



Haulotte >>



mas de tijera, brindando tranquilidad y confianza a nuestros clientes en la fiabilidad de nuestros productos. Disponemos así mismo de varios programas de mantenimiento para que los clientes no tengan que preocuparse del perfecto estado de los equipos.

#### Mov.- ¿Qué los diferencia de la competencia en términos de características, rendimiento o calidad?

Nos diferenciamos de la competencia fundamentalmente por nuestra amplia propuesta de servicio, la innovación constante, el alto rendimiento y la calidad de nuestros productos, que nos permite ofrecer 5 años de garantía en el caso de las tijeras eléctricas

### Mov.- ¿Qué tipo de servicio técnico ofrecen para sus plataformas de tijera?

Nuestro servicio técnico altamente capacitado está disponible para brindar asistencia inmediata en todo el territorio nacional en materia de mantenimientos, reparaciones, reacondicionamientos y formación.

Todos nuestros técnicos y colaboradores, un equipo de más de 40 personas al servicio del cliente, están formados y certificados en todos los modelos Haulotte, lo que nos permite responder eficientemente a las consultas y solicitudes de asistencia de nuestros clientes, con el objetivo de proveer un servicio de alta calidad y asegurando la máxima operatividad posible de las plataformas

#### Mov.- ¿Tienen algún programa de mantenimiento preventivo para sus plataformas de tiiera?

Sí, contamos con programas de mantenimiento preventivo diseñados para maximizar la vida útil y el rendimiento de nuestras plataformas de tijera, garantizando la seguridad y la eficiencia en su operación. Estas soluciones de mantenimiento están disponibles para cualquier modelo, en el que nuestro equipo de expertos se encarga del seguimiento, planificación y ejecución de los programas en cuestión, lo que permite asegurar el cumplimiento de la actual normativa UNE 58921 así como identificar las posibles acciones correctivas a realizar en cada máquina si procede.

### Mov.- ¿Cómo están abordando la eficiencia energética en sus plataformas de tijera?

Nuestro compromiso con la eficiencia energética es total, ya que desarrollamos sistemas de gestión de carga de las baterías, como el Active Energy Management®, por medio de un cargador inteligente Smart Charger, que permite realizar cargas eficientes y equilibradas así como mejorar el estado y prolongar la duración de vida de las mismas y eficientar el consumo energético.

La incorporación de baterías AGM sin mantenimiento en algunos de los modelos reduce el coste de mantenimiento y reduce los tiempos de trabajo.

Mov.- ¿Han desarrollado alguna función específica para mejorar la productividad del operador en sus plataformas de tijera?

Sí, hemos desarrollado funciones específicas para mejorar la productividad del operador, como controles ergonómicos, sistemas de acceso rápido y funciones de diagnóstico remoto, optimizando el rendimiento y la eficiencia en el lugar de trabajo. Tenemos disponibles varias opciones:

- Máquinas equipadas con dos cargadores para realizar cargas rápidas de hasta el 80 % en menos de 4 horas.
- Posibilidad de equipar las máquinas con un RexExtender. Esto es un pequeño generador que se puede montar y desmontar en pocos minutos y cambiar de maquina ya que es compatible con varios modelos. Este dispositivo cargará las baterías sin dejar de trabajar en la máquina, obviamente siempre que nos encontramos al aire libre y de esta manera nos quede una buena carga de baterías para trabajar en el interior si fuera necesaria.

#### Mov.- ¿Sois optimistas sobre el mercado para este año en cuanto a demanda de equipos?

Reconocemos los desafíos y las incertidumbres inherentes al panorama económico actual, mantenemos una visión optimista sobre el mercado para este año en cuanto a la demanda de equipos, confiando en nuestra capacidad para ofrecer soluciones innovadoras y de alta calidad que satisfagan las necesidades de nuestros clientes en un entorno en constante cambio.

El servicio, y por ende la telemática, es y será clave para los alquiladores de plataformas. Estas empresas necesitarán un apoyo creciente y recursos disponibles por parte de los fabricantes, dada la alta demanda de equipos para el alquiler y la escasez de técnicos cualificados.

Mantenemos una actitud optimista respecto al mercado de equipos de elevación. La creciente conciencia sobre la importancia de la seguridad en el lugar de trabajo y la eficiencia operativa, en línea con las regulaciones y estándares medioambientales y nuestro compromiso con la sostenibilidad, respalda la necesidad de soluciones confiables y avanzadas como las que Haulotte ofrece, lo que las hace atractivas para empresas y organizaciones comprometidas con la responsabilidad ambiental.









#### ÁLVARO CORRALES, RESPONSABLE DE SKYJACK EN PLATAFORMAS MOYMA

#### Mov.- ¿Cuáles son las principales novedades presentadas en el último año en sus plataformas de tijera?

El año pasado presentamos la gama de tijeras eléctricas micro con 6,4 metros de altura de trabajo para el mercado europeo.

#### Mov.- ¿Qué tipo de motores están incluyendo en sus plataformas de tijera actualmente?

Actualmente montamos motores hidráulicos de probada fiabilidad en toda la gama, a excepción del nuevo SJ3014 que monta eléctricos. La idea es ir sacando a lo largo del año toda la gama con motores eléctricos.

## Mov.- ¿En qué nuevas tecnologías están trabajando para mejorar sus plataformas de tijera?

Se está trabajando en la traslación con motores eléctricos.

Mov.- ¿Qué modelos de plataformas de tijera han experimentado una mayor demanda en el último año?

Los modelos de menos altura y peso.





## Mov.- ¿Cuál es el valor residual típico de sus máquinas de plataforma de tijera?

Las tijeras eléctricas de SKYJACK tienen una fama reconocida, y mantienen, cada vez más, un alto valor residual.

#### Mov.- ¿Qué dispositivos de seguridad están incluyendo en sus plataformas de tijera para garantizar la seguridad del operador?

Tenemos como opción un sistema de seguridad de "dos manos necesarias", para obligar a mantener siempre el cuerpo dentro de la cesta. Disponemos también como opción de un sistema para ganar casi 50 cm la altura de la tijera de 8 metros de manera segura y certificación CE.

## Mov.- ¿Qué tipo de garantías ofrecen para sus plataformas de tijera?

2 años de garantía.

#### Mov.-; Qué la diferencia de la competencia en términos de características, rendimiento o calidad?

Sobre todo, y desde siempre, la fiabilidad y el mínimo coste operativo.

## Mov.- ¿Qué tipo de servicio técnico ofrecen para sus plataformas de tijera?

Ofrecemos formación, así como determinados vídeos formativos para reparaciones o servicios.

#### Mov.- ¿Tienen algún programa de mantenimiento preventivo para sus plataformas de tijera?

Desde PLATAFORMAS MOYMA ofrecemos servicio de mantenimiento o asesoramiento y formación necesaria para que nuestros clientes puedan gestionársela. Dentro del QR de nuestras máquinas puedes encontrar un documento de inspección para el mantenimiento.

### Mov.- ¿Cómo están abordando la eficiencia energética en sus plataformas de tijera?

Electrificando la traslación obtendremos un ahorra en consumo eléctrico.

## Mov.- ¿Han desarrollado alguna función específica para mejorar la productividad del operador en sus plataformas de tijera?

Todas nuestras plataformas disponen de un código QR que incluye todos los manuales, así como vídeos de familiarización como del uso de la bajada de emergencia.

#### Mov.- ¿Sois optimistas sobre el mercado para este año en cuanto a demanda de equipos?

Sí, somos optimistas y creemos que se mantendrá la línea de años anteriores.







## Tijeras sin aceite de Zoomlion

Zoomlion, distribuido en España y Portugal por ALE GROUP, dispone de una amplísima gama de plataformas, tanto de interior como exterior con todo tipo de motorización. Os traemos algunas de las últimas novedades que han presentado.

El fabricante chino Zoomlion presentó hace meses dos nuevas plataformas elevadoras de tijera eléctricas "100% eléctricas, sin fugas".

Los nuevos modelos son el ZSO407E de 4,27 m y el ZSO607E de 5,8 m, ambos con accionamiento eléctrico directo del motor de la rueda, mientras que utilizan actuadores lineales eléctricos para accionar la dirección y la plataforma elevadora.

Ambas unidades tienen una anchura total de 760 mm, la longitud total de la de 4,27 m es de sólo 1,44 metros, lo que la sitúa en la categoría de las microtijeras, mientras que la de 5,8 m tiene una longitud clásica de 1,85 metros. Ambas tienen alturas totales de estiba con las barandillas levantadas de más de dos metros - 2,05 metros la de 4,27 m y 2,2 metros la de 5,8 m - pero se pliegan con relativa facilidad hasta 1,7 y 1,79 metros respectivamente.



#### LA NUEVA ZS0407E

La ZSO407E de 4,20m tiene una extensión de plataforma desplegable de 600 mm, mientras que la de 19 tiene una extensión más típica de 910 mm. La capacidad de la plataforma es de 240 kg y 230 kg respectivamente. Ambos modelos están homologados para uso en exteriores, pero con alturas de plataforma reducidas de 3,5 m y 4,5 m que proporcionan alturas de trabajo en exteriores de 5,6 y 6,4 metros. La capacidad de carga es del 30%, frente al 25% de las versiones hidráulicas.

Entre sus características se incluyen motores de accionamiento con clasificación IP67, un motor de elevación de corriente continua sin escobillas y libre de mantenimiento, un indicador de altura de elevación en tiempo real -con una precisión del tres por ciento- y un indicador de carga con visualización en directo de la carga real en la plataforma con una precisión del cinco por ciento.



### LA NUEVA ZS0607E ALL ELECTRIC DE 5,8 M

El director de I+D de Access, Yi Zhong, ha declarado "Gracias a sus cilindros eléctricos sin fugas y a sus condiciones de trabajo sin emisiones, los dos modelos están especialmente diseñados para obras con estrictas normas medioambientales, como talleres sin polvo, centros de datos y bibliotecas. Además, su tamaño compacto permite introducirse fácilmente en espacios estrechos, lo que facilita el mantenimiento en interiores."

"El espíritu de ' $\pi$ ', con el significado de innovación continua y fabricación excelente, es el nuevo concepto de I+D que persigue Zoomlion. Hemos observado una rápida adopción de plataformas de trabajo ecológicas en los lugares de trabajo, especialmente en los mercados americano y europeo, por eso hemos desarrollado elevadores de tijera totalmente eléctricos para ofrecer unas condiciones de trabajo silenciosas, limpias y seguras con un rendimiento duradero."

#### **OTRAS NOVEDADES**

#### **TIJERAS SOBRE ORUGAS ZS0508C**

Una plataforma de tijera sobre orugas de 6,5 m de altura de trabajo; 0,6 m de extensión de cesta; y 240 kg de capacidad de carga.

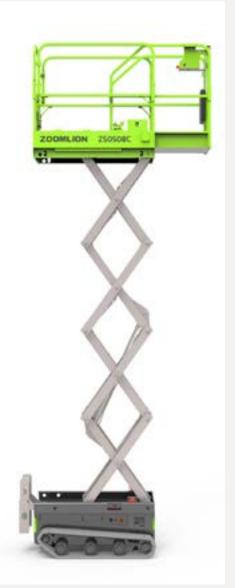
La tijera sobre orugas de caucho presenta una pequeña presión sobre el suelo y una gran capacidad para cruzar obstáculos, ideal para condiciones de trabajo duras. La tijera sobre orugas puede realizar dirección pivotante con buena maniobrabilidad. Rompiendo con el modo tradicional de operación sobre orugas, utiliza una sola manija para controlar la dirección y la marcha, y presenta una operación simple. El conductor del motor de CA proporciona una alta eficiencia y un largo tiempo de funcionamiento.

#### **VENTAJAS**

- La oruga de caucho proporciona una pequeña presión sobre el suelo y una gran capacidad para cruzar obstáculos;
- Dirección pivotante con buena maniobrabilidad:

- Control simple de una sola manija para dirigir y caminar.
- Los nudillos no necesitan lubricación ni mantenimiento:
- Motor de CA de ciclo de vida completo sin mantenimiento.









#### ELEHAZAR MARÍN, AREA SALES MANAGER

#### Mov.- ¿Cuáles son las principales novedades presentadas en el último año en sus plataformas de tijera?

Presentamos una gama completamente nueva. Una nueva gama 100% eléctrica, que abarca desde los 8m hasta los 14m (SE0808 / SE1008 / SE1212 / SE1412). Concebidas para garantizar las demandas del mercado y las exigencias de nuestros clientes abrazando los cánones de calidad propios de Manitou.

#### Mov.- ¿Qué tipo de motores están incluyendo en sus plataformas de tijera actualmente?

Toda la gama monta motores eléctricos asíncronos y de corriente alterna. Nos dan la suavidad de movimientos y precisión necesarios para un producto de primera línea.

## Mov.- ¿En qué nuevas tecnologías están trabajando para mejorar sus plataformas de tijera?

Manitou es fiel a sus principios en este aspecto, dedicando un porcentaje alto de sus beneficios en I+D anualmente. Estos esfuerzos van enfocados en tres aspectos principales: TCO o coste de propiedad; Productividad; Seguridad y ergonomía.

## Mov.-¿Qué modelos de plataformas de tijera han experimentado una mayor demanda en el último año?

Las tijeras de 8 y 12m son las más demandadas. Por supuesto, los modelos eléctricos han experimentado un incremento en la demanda en los últimos años. De ahí que nos volquemos con ellos.

#### Mov.- En qué modelos de plataformas de tijera están trabajando para el futuro próximo?

Lo primero la comercialización de los nuevos modelos de 12 y 14m, prevista para finales de este año. A posteriori, ampliaremos la gama con altura de trabajo y el abanico tecnológico: baterías, hibridación....





### Mov.- ¿Cuál es el valor residual típico de sus máquinas de plataforma de tijera?

Al tratarse de modelos nuevos se desconoce el % exacto, pero Manitou siempre asegura un residual alto en todos sus equipos, y estos nuevos modelos no van a ser la excepción.

Mov.- ¿Qué dispositivos de seguridad están incluyendo en sus plataformas de tijera para garantizar la seguridad del operador? La seguridad es vital para Manitou, incorporamos sistemas antideslizamiento, entrada con puerta completa, agarraderas, sensores de seguridad en cofres, sensores de proximidad, aperturas para carga con horquillas, etc.

### Mov.- ¿Qué tipo de garantías ofrecen para sus plataformas de tijera?

La primera y más importante es la garantía de un producto de primera calidad, calidad Manitou. Por otro lado, el abanico de garantías puede extenderse hasta los 6 años/6000h siendo las primeras 2000h de serie.

## Mov.- ¿Qué los diferencia de la competencia en términos de características, rendimiento o calidad?

El paquete global: Una máquina inmejorable, con un TCO o coste de propiedad mínimo, fácil de usar, pionera en seguridad, valor residual alto y servicio garantizado nacional e internacionalmente con nuestros más de 9000 técnicos. Una apuesta segura.

### Mov.- ¿Qué tipo de servicio técnico ofrecen para sus plataformas de tijera?

Como hemos comentado anteriormente, el servicio ofrecido es notable, nuestra red compuesta por concesionarios y equipo propio garantiza un servicio rápido y de confianza para todo el territorio.

#### Mov.- ¿Tienen algún programa de mantenimiento preventivo para sus plataformas de tiiera?

Todos nuestros equipos lo tienen. Cada modelo tiene asignado un plan de mantenimiento preventivo que es facilitado con la entrega de la máquina. Minimizamos los riesgos para disminuir los problemas. Forma parte del programa TCO que se ha comentado en la entrevista.

## Mov.- ¿Cómo están abordando la eficiencia energética en sus plataformas de tijera?

Nos reiteramos, programa TCO, la disminución de costes para el usuario es un pilar de la marca desde hace bastante tiempo.

## Mov.- ¿Han desarrollado alguna función específica para mejorar la productividad del operador en sus plataformas de tijera?

La máquina va enfocada en ello, una plataforma estable, segura, con movimientos suaves y precisos, hace que la productividad aumente.

#### Mov.- ¿Sois optimistas sobre el mercado para este año en cuanto a demanda de equipos?

El mercado de plataformas de tijera está en un punto dulce, creemos que vamos a seguir en este punto de alta demanda.







### LAURENT GUILLAUX, GENERAL MANAGER EUROPE

#### Mov.- ¿Cuáles son las principales novedades presentadas en el último año en sus plataformas de tijera?

El año pasado lanzamos una nueva versión de nuestras tijeras de 15 y 18 m, que ahora se propulsan con ejes. Esto nos permite que las versiones diésel utilicen un motor Kubota de 18,6kw y así evitar los problemas de regeneración ligados al estándar Stage 5. También hemos lanzado la tijera JCPT1923DCL que ofrece traslación a máxima altura y completa nuestra oferta en el segmento de 18/19m. En la gama de tijeras industriales, ahora ofrecemos una JCPT1208AC (12m de altura de trabajo y 80cm de ancho) que trabaja sin estabilizador y con traslación a máxima altura en interiores).

#### Mov.- ¿Qué tipo de motores están incluyendo en sus plataformas de tijera actualmente?

Ofrecemos motores Deutz y Kubota según los modelos

## Mov.- ¿En qué nuevas tecnologías están trabajando para mejorar sus plataformas de tijera?

Estamos trabajando principalmente en ver-



siones híbridas para nuestras tijeras 4X4 y también en mejorar la eficiencia de la batería de nuestras tijeras industriales.

#### Mov.- ¿Qué modelos de plataformas de tijera han experimentado una mayor demanda en el último año?

Todas nuestras tijeras tienen mucho éxito en Europa, pero nuestras tijeras eléctricas 4X4 de 15 a 32 m son especialmente solicitadas. Nuestras tijeras "oil free" (sin sistemas hidráulicos) están creciendo con fuerza en los países del norte de Europa.

## Mov.- ¿En qué modelos de plataformas de tijera están trabajando para el futuro próximo?

Las mencionadas en la anterior pregunta.

## Mov.- ¿Cuál es el valor residual típico de sus máquinas de plataforma de tijera?

La calidad de fabricación de las máquinas Dingli es reconocida y actualmente nos permite ver valores residuales en las ventas de segunda mano que están al mismo nivel que los de los proveedores europeos o americanos.

Mov.- ¿Qué dispositivos de seguridad están incluyendo en sus plataformas de tijera para garantizar la seguridad del operador?





Además de los dispositivos impuestos por la norma EN 280 y la directiva de máquinas, ofrecemos sistemas ultrasónicos que permiten detener la tijera antes de un impacto o ante un posible aplastamiento vertical del operador.

## Mov.- ¿Qué tipo de garantías ofrecen para sus plataformas de tijera?

La garantía estándar de nuestras tijeras es de un año, pero la gran mayoría de nuestros clientes nos piden una ampliación a 2 años.

## Mov.- ¿Qué los diferencia de la competencia en términos de características, rendimiento o calidad?

La calidad de fabricación de nuestras tijeras está bien establecida.

¡Los clientes que han visitado nuestras fábricas pueden dar fe de ello! La amplitud de nuestra gama es sin duda un factor diferenciador, así como nuestras opciones tecnológicas: somos los únicos capaces de ofrecer tijeras totalmente eléctricas de 5 a 16 m. Somos los únicos que ofrecemos una gama amplia y estrecha, diésel y eléctrica, de 20 a 32m.

### Mov.- ¿Qué tipo de servicio técnico ofrecen para sus plataformas de tijera?

Ofrecemos un servicio técnico de calidad con técnicos de Dingli dando soporte a nuestros clientes y distribuidores, así como un servicio de recambios en Europa y Reino Unido. En el transcurso de 2024 tendremos un sitio web para la compra de repuestos online.

#### Mov.- ¿Tienen algún programa de mantenimiento preventivo para sus plataformas de tijera?

El mantenimiento preventivo es sencillo de

realizar en todas nuestras tijeras. Formamos a los clientes que lo deseen o podemos ofrecer servicios de mantenimiento preventivo ya sea directamente o a través de nuestros partners.

## Mov.- ¿Cómo están abordando la eficiencia energética en sus plataformas de tijera?

Nuestras tijeras totalmente eléctricas ya ofrecen un uso de energía extremadamente eficiente. Estamos trabajando en sistemas más sofisticados que lanzaremos a finales de este año y que mejorarán aún más la duración de la batería.

## Mov.- ¿Han desarrollado alguna función específica para mejorar la productividad del operador en sus plataformas de tijera?

Nuestras tijeras 100% eléctricas aumentan la duración de la batería en aproximadamente un 25% en comparación con los sistemas hidráulicos convencionales. Menos carga significa más productividad. Además, ofrecen un bajo mantenimiento, lo que reduce significativamente el tiempo de inactividad.

#### Mov.- ¿Sois optimistas sobre el mercado para este año en cuanto a demanda de equipos?

Las tendencias estructurales del mercado y los fundamentos del uso de nuestras máquinas (costes laborales, legislación y seguridad) nos permiten ser muy optimistas para los próximos años. ¡El número de máquinas en funcionamiento en Europa en comparación con la población es aún menor en EE.UU.! Dicho esto, nuestro mercado es cíclico y en ocasiones puede experimentar caídas cíclicas.







PEDRO GARCÍA, REGIONAL MANAGER SPAIN & PORTUGAL & NORTH WEST AFRICA Y DAVID GÓMEZ, GERENTE DE SERVICIO GENIE ESPAÑA.

#### Mov.- ¿Cuáles son las principales novedades presentadas en el último año en sus plataformas de tijera?

Pedro García.- A finales de 2022, Genie introdujo la batería de iones de litio para las plataformas de tijera GS™ E-Drive. Rigurosamente comprobadas en términos de durabilidad y fiabilidad, incluso en entornos extremos, las baterías de iones de litio Genie han sido especialmente diseñadas para PEMPs y están certificadas por la organización independiente Underwriters Laboratory (UL) contra incendios, descargas eléctricas v explosiones. La opción de batería de iones de litio está disponible a nivel mundial en casi todas las plataformas de tijera GS E-Drive, con la excepción de las micro plataformas de tijera GS-1432m y GS-1932m y los modelos GS-3232, GS-4046 y GS-4655.

Las plataformas de tijera Genie E-Drive ya son máquinas de reducido mantenimiento, pero los propietarios pueden reducir aún más la necesidad de mantenimiento con la opción de batería de iones de litio. Esto se debe a que, a diferencia de una batería de plomo líquido (FLA), las baterías de iones de litio no necesitan adición de agua y, con una vida útil prevista de unos 10 años, la batería de iones de litio de Genie tampoco debería necesitar ser sustituida durante la vida útil normal de la máquina. Dado que muchas empresas de alquiler intentan dar a los equipos más antiguos una segunda vida en el mercado de los equipos de segunda mano, las plataformas de tijera con baterías de iones de litio Genie pueden reequiparse con baterías FLA cuando la unidad alcanza el final de su vida útil en una flota de alquiler.

Las plataformas de tijera con baterías de iones de litio GS E-Drive se pueden recargar en tan solo cuatro horas, es decir, un 33% más rápido que una batería FLA estándar y, además, las cargas parciales no dañan las baterías de iones de litio. Esto permite al operario cargar una plataforma durante una pausa o mientras almuerza, en caso de que la máquina no hubiera sido cargada la noche anterior, o si va a ser usada para un segundo turno.

Mov.- ¿Qué tipo de motores están incluyendo en sus plataformas de tijera actualmente? **Sr. García.-** Las plataformas de tijera Genie están disponibles con motores AC de corriente alterna E-Drive. Estos motores no tienen escobillas y están totalmente sellados contra la humedad y el agua para una larga vida útil sin mantenimiento.

## Mov.- ¿En qué nuevas tecnologías están trabajando para mejorar sus plataformas de tijera?

**Sr. García.-** No vamos a adelantar detalles ni a hablar en concreto sobre lo que estamos trabajando ahora. Pero podemos decir que estamos entusiasmados con los proyectos que tenemos en marcha o previstos y que seguimos centrándonos en ofrecer la mejor calidad a nuestros clientes sin dejar de innovar, teniendo el coste total de propiedad en mente y buscando nuevas formas de reducir los costes para nuestros clientes a lo largo de la vida útil de los equipos, para que obtengan el máximo valor posible.

#### Mov.- ¿Qué modelos de plataformas de tijera han experimentado una mayor demanda en el último año?

**Sr. García.-** En general, las plataformas de tijera siguen siendo muy populares porque pueden mejorar la seguridad y la productividad en una gran variedad de lugares y tipos de tarea.



Los clientes siguen respondiendo bien a nuestro sistema E-Drive, que introdujimos para las plataformas de tijera en 2020. Las plataformas de tijera Genie GS E-Drive ofrecen un mayor tiempo de funcionamiento, costes de mantenimiento reducidos y un rendimiento líder en el sector, junto con protectores de acero de alta resistencia y una mayor distancia al suelo para incrementar el rendimiento en los lugares de trabajo más exigentes.

Los centros de datos y almacenes continúan siendo áreas de alta demanda de micro plataformas de tijeras. Pero también estamos observando demanda en una mayor gama de aplicaciones, desde nuevas construcciones hasta proyectos de rehabilitación en entornos industriales e institucionales. Además, las aplicaciones con acceso restringido, p. ej. en edificios antiguos, suelen requerir que los operadores utilicen máquinas de acceso de poca altura y bajo peso. Dado que la mayoría de estas aplicaciones suelen requerir menos de 6-7 metros de altura de cesta, las micro plataformas de tijera son ideales para esas tareas.

## Mov.- ¿Cuál es el valor residual típico de sus máquinas de plataforma de tijera?

**Sr. García.-** La marca Genie sigue siendo un líder del sector desde hace casi 60 años. Nuestro historial de producción de equipos de calidad, duraderos y fiables significa que los clientes pueden esperar un alto valor residual de los equipos Genie, incluidas las plataformas de tijera. El valor exacto dependerá del modelo y de sus especificaciones, del tiempo que lleve en servicio y de otros muchos factores. Así que, aunque no podemos dar una respuesta exacta, sí podemos decir que la calidad Genie se traduce en altos valores residuales en toda la gama de productos.

#### Mov.- ¿Qué dispositivos de seguridad están incluyendo en sus plataformas de tijera para garantizar la seguridad del operador?

**Sr. García.-** La seguridad está en el centro de todo lo que hacemos, desde un riguroso proceso de diseño y pruebas, hasta accesorios que mejoran la productividad de forma segura.

### Mov.- ¿Qué tipo de garantías ofrecen para sus plataformas de tijera?

**Sr. García.-** Genie ofrece 2 años de garantía en general para las plataformas de tijera Genie y las baterías de iones de litio Genie tienen 5 años de garantía con una vida útil prevista de unos 10 años.

La mejor garantía es nuestro servicio postventa Genie, que no sólo cubre el servicio, sino también los repuestos y el soporte general.

Además, contamos con un equipo de soporte de productos en la oficina que proporciona a nuestros clientes asistencia técnica a distancia para todos nuestros productos en garantía, con el objetivo de resolver las dudas de inmediato.

## Mov.- ¿Cuáles son las diferencias de la competencia en términos de características, rendimiento o calidad?

**David Gómez.-** Durante casi seis décadas, Genie se ha ganado su reputación por suministrar equipos de calidad diseñados de forma específica y probados rigurosamente para satisfacer las necesidades de propietarios y operadores. Ese compromiso con la calidad va más allá de las máquinas propiamente dichas e incluye también las piezas de recambio, así como el servicio y soporte.

Nuestra presencia global es otro factor diferenciador. Contamos con fábricas, almacenes de repuestos y miembros del equipo en todo el mundo. Lo cual es apropiado, porque los equipos Genie se utilizan globalmente, y nuestros clientes también se encuentran en todo el mundo. Nuestra presencia global nos permite satisfacer mejor las necesidades de nuestra base de clientes, dondequiera que se encuentren.

### Mov.- ¿Qué tipo de servicio técnico ofrecen para sus plataformas de tijera?

**Sr. García.-** Nuestra estructura se divide en 5 técnicos de servicio Genie en toda la región, más de 10 Proveedores de Servicio Autorizados, un soporte de producto para dar servicio a distancia y un formador técnico para impartir sesiones de formación especializada, el curso de «Revisión y Mantenimiento de Tijeras» para cumplir con la norma UNE58921 y cursos online por módulos para ofrecer el mejor servicio.

#### Mov.- ¿Tienen algún programa de mantenimiento preventivo para sus plataformas de tijera?

**Sr. Gómez.-** Además de la formación específica «Revisión y Mantenimiento de Tijeras» ya mencionada para apoyar a los técnicos especializados, contamos con planes de revisiones y mantenimiento para cumplir con las normas locales.





Nuestras máquinas no tienen fecha de caducidad si el mantenimiento se realiza de acuerdo con el manual, por lo que, si el propietario desea realizar un mantenimiento preventivo, revisión, ajuste y/o reparación específica, contamos con técnicos especializados y experimentados para realizar estas tareas con los más altos estándares y en el menor tiempo posible.

### Mov.- ¿Cómo están abordando la eficiencia energética en sus plataformas de tijera?

**Sr. Gómez.-** Reconocemos que la sostenibilidad y la eficiencia son temas importantes para nuestros clientes, así como lo son para nosotros. Las plataformas de tijera Genie E-Drive son un gran ejemplo de cómo seguir innovando para mejorar la eficiencia.

Las plataformas eléctricas ya de por sí son más respetuosos con el medio ambiente, pero los equipos electrificados, cuando se hacen bien, también son más eficientes. En primer lugar, porque la producción, distribución y uso de la electricidad es una cadena de valor mucho más eficiente que la de los combustibles líquidos. La electricidad también puede producirse a partir de fuentes renovables, lo que contribuye aún más al impacto medioambiental positivo de la electrificación. En el lugar de trabajo, en el entorno de los equipos eléctricos, hay menos ruido, menos contaminación atmosférica e incluso menos calor en comparación con los motores de combustión. Los equipos electrificados también supondrán una mejora del coste total de propiedad (TCO). Sin motores que mantener y consumibles del motor como aceite y refrigerante, los costes de mantenimiento se reducen.

Las baterías de iones de litio Genie de las plataformas de tijera GS son un gran ejemplo de las ventajas que proporciona la electrificación. La batería de iones de litio ayuda a las empresas de alquiler y a sus clientes a alcanzar los objetivos de sostenibilidad y a cumplir las normativas cada vez más estrictas relacionadas con las emisiones y la contaminación acústica, eliminando al mismo tiempo la necesidad de mantener o sustituir la batería de la máquina a lo largo de su vida útil normal.

En promedio, los propietarios de equipos sustituyen una batería estándar dos o tres veces a lo largo de la vida útil de su máquina. Por el contrario, con la batería de iones de litio de Genie que presenta una vida útil prevista de 10 años y cero requisitos de mantenimiento, los propietarios de equipos no tienen ni que tocarla en casos normales.

En el lugar de trabajo, las plataformas de tijera Genie GS Lithium-lon E-Drive ofrecen tiempos de carga reducidos y, como las cargas parciales no dañan la batería, los operadores pueden enchufar la máquina durante los descansos o a la hora de comer para aumentar la carga de la batería.

Además, como la batería también está diseñada para condiciones de temperatura extre-

mas, los operadores que trabajan en entornos fríos pueden trabajar de forma continua sin problemas. Esto difiere de las baterías estándar, que requieren trasladar la máquina a un entorno más cálido periódicamente para mantenerla en funcionamiento.

#### Mov.- ¿Han desarrollado alguna función específica para mejorar la productividad del operador en sus plataformas de tijera?

**Sr. García.-** Las plataformas de tijera E-Drive ofrecen más tiempo de funcionamiento por carga, una pendiente superable real del 25% y un ángulo ventral de 14° que permite a las máquinas pasar por la cima de la rampa sin tocar los bajos. Los bolsillos laterales para horquillas de las plataformas Genie E-Drive, además de los bolsillos traseros estándar del sector, simplifican la logística, ya que permiten subir o bajar la máquina del vehículo de

transporte con carretilla elevadora o conduciéndola.

#### Mov.- ¿Son optimistas sobre el mercado para este año en cuanto a demanda de equipos?

**Sr. García.-** Somos optimistas; 2023 fue un buen año, y creemos que estamos en una buena posición de cara al 2024 en términos de demanda e interés de los clientes por nuestros productos. Esto se debe a que nuestros clientes saben lo que pueden esperar de nosotros en términos de calidad, coste total de propiedad, repuestos, servicio y soporte. Estamos recibiendo buenos comentarios sobre los productos que hemos estado introduciendo en el mercado, además de una demanda continuada de algunos de nuestros productos de eficacia probada que nuestros clientes aprecian desde hace muchos años.



# Mammoet implanta un innovador sistema de seguridad de 360 grados en una grúa Liebherr

La instalación de cámaras en la grúa móvil alerta a los conductores de los peligros de la obra.

Mammoet ha colaborado con Rietveld, especialista en gestión de flotas y sistemas de seguridad de vehículos y máquinas, en un proyecto conjunto para proteger a los conductores y usuarios de la carretera cuando las grúas móviles se desplazan y maniobran.

El proyecto combina tres tecnologías de seguridad diferentes y fue encargado por Mammoet para ayudar a sus clientes a cumplir normas de seguridad más estrictas. Las pruebas se están realizando actualmente en una de sus nuevas grúas móviles Liebherr LTM 1070-4.2 de 70 toneladas.

El sistema de tres niveles incluye el sistema de cámaras OmniVue 360° de Rietveld. Mediante una combinación de cámaras instaladas en el chasis de la grúa, genera imágenes en primera y tercera persona del vehículo en tiempo real. De este modo, el conductor dispone de una visión completa de 360° tanto desde el interior como desde el exterior de la cabina, lo que le permite ver lo que ven los peatones y otros usuarios de la carretera.

El segundo nivel añade una serie de sensores que detectan personas y obstáculos dentro de un radio de seguridad ajustable alrededor de la grúa. Cuando los sensores detectan un peligro potencial, una señal acústica alerta al conductor. Un panel LED de advertencia muestra también la sección de la grúa en la que se ha detectado el movimiento.

El último nivel, el "Halo", dibuja un límite luminoso en el suelo alrededor de la grúa, dando a los que están cerca una clara indicación visual de la zona segura que la rodea. Esto es especialmente importante en lugares don-



El nuevo sistema mejora la seguridad en la obra y en la carretera.



Grúa equipada con el sistema que muestra el 'halo'.



Vista de cámara de 360 grados de la grúa móvil.

de se requiere protección auditiva. El límite puede encenderse y apagarse manualmente y está configurado para apagarse automáticamente cuando se alcanza una velocidad determinada.

Ferdi Kivanc, coordinador de proyectos de EMD en Mammoet, afirma: "Combinando estos tres sistemas, Mammoet mejorará la seguridad, minimizará los accidentes y los daños y dará mayor confianza a los operadores de grúas para crear entornos de trabajo más seguros. Consideramos que se trata de un sistema integral que no sólo mejorará la seguridad de las grúas, sino también la forma-

ción de los operadores en el futuro. Las pruebas iniciales son prometedoras, y estoy muy orgulloso de los resultados".

Frank Kanters, director de cuentas de Rietveld, añadió: "Cuando Mammoet nos planteó lo que quería conseguir, estuvimos encantados de ofrecer nuestra experiencia. Al trabajar con sus ingenieros para probar la integración de nuestras tecnologías de prevención de colisiones, hemos creado algo único en soluciones de seguridad para grúas. Estamos deseando seguir desarrollando el sistema y avanzar hacia su eventual implantación".



# Exmain inauguró nuevas instalaciones en León coincidiendo con su 50 aniversario

Exmain ha inaugurado sus nuevas instalaciones en el Polígono Onzonilla en León, y a su vez ha servido como calentamiento para la celebración de los 50 años que organizarán en junio de este año, ya que Exmain nace en 1974 y desde entonces se ha dedicado a la venta de maquinaria de O.P. y Construcción. Son el distribuidor más antiguo de Clark y uno de los más antiguos de Manitou (desde hace 32 años).

Al evento han acudido numerosos clientes, a los cuales se les agradeció en numerosas ocasiones la confianza puesta en Exmain a lo largo de los años, y las marcas que ellos representan con sus máximos directivos representándolas. Por parte de Manitou ha estado presente el fundador de Manitou, D. Marcel Braud, el cual aseguró que su presencia se debe a una promesa que le hizo al Diego Fernández, Director comercial de Exmain en Bauma, de acudir a esta inauguración.

Además, durante el evento anunciaron que serán distribuidores de la marca SANY para Asturias, León, Zamora y Orense.

Para comenzar, Diego Fernández Díaz, Director de Comercial Exmain, agradeció a los clientes su apoyo "sin vosotros no haríamos nada, esa manera de exigirnos es lo que nos hace seguir creciendo y superándonos para daros el mejor servicio".

Tuvo un agradecimiento especial al equipo de Exmain: "Es un placer trabajar con vosotros, con mudanzas y traslados y siempre con buena cara, siempre dando lo mejor de vosotros mismos, sois el mejor equipo que hemos tenido nunca", explicó el Sr. Fernández.

Al acto de inauguración acudió María VIllagrasa Morón, la alcaldesa de Santovenia de la Valdoncilla, donde se encuentra sita la empresa y les deseó la mejor de las suertes y les agradeció formar parte del tejido empresarial que hace crecer la zona.

Diego Fernández fue presentando todas las marcas que representan con gran orgullo, asegurando que son equipos todos de primera calidad, marcas de primer nivel: PM, MARCHESI, MANITOU, CLARK, MECALAC, OKADA, SIMEX, LOG MAX, ECOLOG, BRUKS, ATLAS COPCO y SANY.

José Manuel Suárez Fernández, Gerente de EXMAIN, explicó que desde que se funda Exmain en 1974, el objetivo de la empresa ha sido estar al lado de sus clientes. Con esta nueva inauguración de las nuevas instalaciones quieren trasladar una imagen de futuro y de servicio. Volvió a agradecer a los clientes su confianza y les aseguró que es gracias a ellos que han podido llegar tan lejos.

"Este recorrido nos ha llenado de experiencia, de la mano de las marcas de prestigio que nos acompañan, siempre marcas de primer orden a nivel mundial. Como veis, pone-

mos a vuestro servicio lo mejor del mercado", explicó el Sr. Suárez.

Por su parte, José Luis Fernández Álvarez, presidente de Exmain y fundador de la empresa, expresó su gratitud y satisfacción por ver tantos empresarios reunidos para celebrar estas nuevas instalaciones.

"Para mí es emocionantes ver la historia cuando echas la mirada atrás, es una satisfacción inmensa como empresario estar aquí al frente de la empresa", aseguró.





EXM

Agradeció el gran trabajo realizado a todos los que han formado parte de la empresa, nombró a gente que se ha ido jubilando y que formaron parte de su equipo.

Reconocimiento muy especial a varias personas, el pulmón de esta concesión, las personas que dirigen la sede en León. Resaltó el gran trabajo del constructor que en 4 meses terminó la obra. Y sobre todo, hizo hincapié en la manera que tiene Exmain de adaptarse al futuro, a las nuevas tecnologías, a los avances tecnológicos, como lo demuestra el paso que han dado de coger la distribución de Sany.

Tuvo una mención especial a la persona que fundó Manitou: "Es un honor tener a la cabeza pensante que logró crear Manitou, tener hoy a su fundador aquí nos llena de orgullo. La fuerza que trasladas a la gente es el éxito de Manitou".

Descubrieron una placa conmemorativa de este gran día donde se indica que D. Marcel Braud, fundador de Manitou, inauguró las instalaciones de Exmain el día 22 de febrero de 2024 y gran detalle por parte de Exmain, que le hizo un regalo además de una maqueta de las instalaciones.

Marcel Braud sólo tuvo palabras de agradecimiento y de felicitación para todo el equipo de Exmain, y explicó que el éxito de Manitou reside en los 1200 concesionarios con los que cuenta, que están totalmente implicados y trabajan cada día por hacer más grande la marca, para que continue siendo líder en manutención como hasta ahora.

### Representando a las empresas distribuidoras estuvieron:

Por parte de Atlas Copco, Diego Moreno García, Responsable de desarrollo de Negocio de Atlas Copco.

De la marca Logmas Iberia, Diego Eslava Nieto, gerente general Log Max Iberia SL.

De Mecalac, su Director comercial para Francia y Sur de Europa, Hugues Pierre,

De las carretillas Clark, una marca con más de 100 años de historia, y del cual son distribuidores desde que comenzaron, acudió Johannes Menzel, Responsable de ventas para España de Clark.

De Manitou Joao Hebil, Director de Manitou España y Portugal, que estuvo acompañado de Marcel Braud, D. Denis Ruf, Vicepresidente de Manitou para el Sur de Europa, y Elehazar Marín, Area manager de Manitou España.

De Putzmeister Ibérica, Grupo Sany, estuvo José Antonio Nieto, Gerente Putzmeister Ibérica - Grupo Sany, con parte de su equipo. Al tener varias ubicaciones, las distribuciones de Exmain varían según la zona:

#### En Asturias, León, Zamora y Orense:

- PM
- MARCHESI

#### En Asturias y León:

- MANITOU
- CLARK
- MECALAC
- OKADA
- SIMEX
- LOG MAX

#### En Asturias:

- ECOLOG
- BRUKS

#### En León:

• ATLAS COPCO

#### En Asturias, León, Zamora y Orense:

SANY









## Comienza en Manta la formación de técnicos escandinavos de Multitel Pagliero a Grupo Hybeko

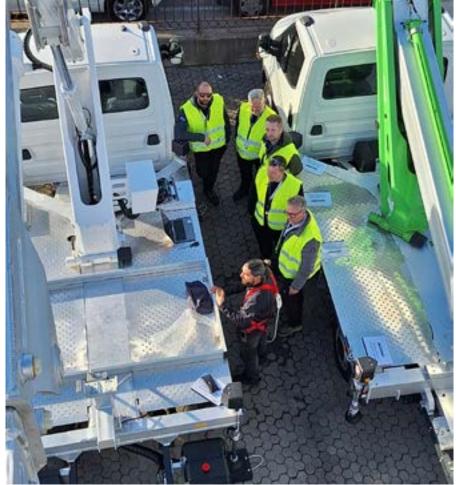
Unas semanas después del acuerdo por el que el grupo noruego Hybeko se convierte en el nuevo distribuidor de Multitel Pagliero para los países escandinavos, Manta acogió una sesión de formación de tres días con algunos de los técnicos del grupo. Para ser precisos, 3 de Suecia y 2 de Noruega. "Se trataba de una primera sesión", explica Jorge Altamirano, formador técnico de Multitel Pagliero, "a la que seguirán otras dos de la misma duración, pero en Suecia y Finlandia". Objeto del curso: plataformas sobre camión de 3,5 toneladas, con especial atención al limitador (tecnologías, evolución, sistema MUSA X), funcionamiento hidráulico y eléctrico de los modelos MTE 230, MTE 270 y MJ 201 S, funcionamiento del sistema Híbrido, diagnóstico y localización de averías y telemetría. Este trabajo comenzó en el aula y se completó sobre el terreno con pruebas de vehículos, simulación de alarmas y maniobras de emergencia.

Jorge Altamirano está muy satisfecho con este primer encuentro: "Los técnicos tienen una media de 10 años de experiencia en las plataformas y están muy bien informados. Atentos, participativos, interesados en aprender, siempre hicieron preguntas pertinentes y estimulantes; cayeron en el contexto medioambiental y climático en el que tendrán que operar las plataformas sobre camión Multitel Pagliero. Puedo decir cómodamente -subraya Atamirano- que ha sido uno de los mejores y más interesantes cursos que he realizado". Próxima cita, pues, en Suecia y Finlandia.





En la foto segundo por la derecha: Jorge Altamirano, formador técnico de Multitel Pagliero, con técnicos del Grupo Hybeko.



# Palfinger AG: Año récord 2023 - en ingresos, EBIT y resultado neto consolidado

Los ingresos consolidados en 2023 fueron de 2.450 millones de euros. Han obtenido un aumento del EBIT en un 39,8 por ciento hasta 210,2 millones de euros. El aumento del resultado neto consolidado fue de 71,4 millones de euros a 107,7 millones de euros. La propuesta de dividendo es de 1,05 euros por acción.

El Consejo de Supervisión de PALFINGER AG ha anunciado los estados financieros anuales para 2023 y, junto con el Consejo Ejecutivo, ha decidido proponer un dividendo de 1,05 euros por acción a la Junta General Anual del 10 de abril de 2024.

En el 2023, un año marcado por la alta volatilidad, la subida de los tipos de interés y una inflación significativa, PALFINGER AG logró un año récord absoluto.

El resultado de explotación aumentó significativamente un 39,8%, de 150,4 millones de euros en 2022 a 210,2 millones. Además, se alcanzó el mejor margen EBIT del 8,6% desde 2008. El resultado neto consolidado aumentó sustancialmente en un 50,8%, de 71,4 millones de euros en 2022 a 107,7 millones de euros. Esto se debió en gran medida a la muy buena combinación de productos, la buena utilización de la capacidad en las plantas, la plena eficacia de los aumentos de precios aplicados y la estabilización de la cadena de suministro. A 1,05 euros, se propondrá por primera vez a la Junta General de Accionistas un dividendo superior a un euro.

#### **PERSPECTIVAS**

El entorno económico es actualmente muy difícil, especialmente en Europa. La cartera de pedidos ofrece visibilidad hasta finales del segundo trimestre de 2024.

Para la primera mitad del año, PALFIN-GER espera unos ingresos estables en comparación con el año anterior y una buena rentabilidad. La visibilidad para el segundo semestre de 2024 es muy limitada. Los ambiciosos objetivos financieros para 2027 se mantienen sin cambios: PALFINGER se esfuerza por lograr unos ingresos de 3.000 millones de euros con un margen EBIT del 10 por ciento y un rendimiento del capital empleado del 12 por ciento hasta 2027.



## **SOOS Maquinaria premiado en la Convención de Ventas de Still España**

SOOS MAQUINARIA estuvo presente en la Convención de Ventas de STILL España en Madrid el pasado jueves 22 y viernes 23 de febrero, donde recibió el premio al mejor distribuidor del año.

Al margen del premio recibido, han pasado unos días magníficos llenos de aprendizaje, motivación, ilusión y sin faltar la diversión en el Parque Warner Madrid.

"Regresamos a casa con el reconocimiento debajo del brazo, impulsados a seguir en este camino con entusiasmo, ilusión y una clara vocación de servicio y atención al cliente.

¡Gracias a todos! ¡Formamos un gran equipo!", subrayan desde Soos Maquinaria.





## Manain asiste a la II Feria Dual de les Terres de l'Ebre

El 23 de febrero, Manain asistió a la II Feria Dual de les Terres de l'Ebre. Más de una treintena de empresas formaron parte de la edición.

Una jornada enriquecedora donde se pretende poner en contacto alumnos de ciclo formativo con empresas del territorio. De esta forma, los alumnos pueden escoger donde les gustaría hacer prácticas duales.

Además, es también una gran oportunidad para las empresas para detectar talento con ofertas de trabajo. Gracias a l'Institut de L'Ebre por brindar un año más otra oportunidad.

Es un honor ver como nuestros amigos de MANAIN se implican con la formación de los futuros profesionales del sector.





## Cambio de molino en una refinería de alúmina de Australia

Una solución a medida permite el mantenimiento ininterrumpido en una de las mayores refinerías de alúmina de Australia.

Una de las mayores refinerías de alúmina de Australia necesitaba sustituir un molino anticuado fundamental para su funcionamiento. El molino estaba situado en el centro de la planta, lo que dificultaba el acceso debido a los estrechos espacios libres, por lo que la operación de sustitución requería una ingeniería integral. Como resultado, Xtreme Engineering, una empresa de fabricación pesada, se asoció con Mammoet para proporcionar una solución para el intercambio y la sustitución del molino antiguo y el nuevo.

Reconociendo la complejidad de la tarea, la importancia de las operaciones continuas de la refinería y la seguridad del equipo, Mammoet utilizó su experiencia en ingeniería y sus capacidades tecnológicas avanzadas para desarrollar una solución a medida destinada a facilitar un intercambio sin fisuras del molino, todo ello minimizando las interrupciones dentro de la planta en funcionamiento.

Los ingenieros de Mammoet utilizaron su software de ingeniería patentado Move3D en combinación con planos tradicionales en 2D para planificar meticulosamente todos los aspectos de la operación, teniendo en cuenta la difícil ubicación del molino, con espacios reducidos y accesibilidad limitada.

Dadas las limitaciones espaciales dentro de las zonas de trabajo, el uso de grúas hidráulicas o pórticos no era viable. Reconociendo este reto, Mammoet desarrolló una solución innovadora que implicaba el uso de un sistema "jack and pack". Al no disponer de planos as-built, Mammoet utilizó una nube

de puntos escaneada, proporcionada por el cliente, para generar una representación precisa de la planta en su estado actual dentro de Move3D, facilitando una visualización completa de toda la operación.

El sistema de gato consistía en emplear remolques modulares autopropulsados (SPMT) con torres de casetes estratégicamente situadas. Cuatro torres internas colocadas en los SPMT y cuatro torres externas situadas en el suelo junto a los remolques. Añadiendo o quitando casetes de gato, el equipo podía controlar la altura del molino redistribuyendo la carga entre las torres internas y externas mediante la suspensión hidráulica del SPMT.

El proceso comenzó con la retirada del viejo molino. Las torres de casetones internas se montaron previamente a una altura específica en el SPMT, que se maniobró por debajo del molino y se elevó hasta que éste quedó libre de sus cimientos. Aprovechando las excepcionales capacidades de dirección del SPMT, el molino se transportó fuera de la obra, sorteando hábilmente las zonas congestionadas. A continuación, se invirtió el proceso para instalar el nuevo molino.

Liam Bradburn, Director de Ingeniería de Mammoet, destacó el papel del software Move3D de Mammoet a la hora de permitir la sustitución segura y satisfactoria del molino. "El sistema personalizado de gato y paquete nos permitió maniobrar el molino dentro y fuera de la planta con una interrupción mínima de la infraestructura existente y la producción en curso", añadió.





## Descubre la revolución de TEQ en Tele Radio

Los telemandos TEQ pupitre Tele Radio te permiten tener el control total de tu flota de vehículos (AGVs / AMRs autónomos, carretillas elevadoras. carros industriales...). Puedes registrar un sólo transmisor en hasta 32 receptores de forma estándar y escalable por proyectos bajo demanda. Además cuenta con una función de parada certificada con nivel SIL3, CAT3, PLe. Esta tecnología te brinda una libertad de control y eficiencia sin precedentes, además de una seguridad al alcance de tu mano desde un único dispositivo.

El transmisor puede personalizarse con diferentes controles como palas, joysticks, potenciómetros, etc... Incluyendo implementaciones de seguridad como llaves de acceso, código PIN, RFID, acelerómetro e inclinómetro.

#### CARACTERÍSTICAS DE CONTROLAR VARIOS RECEPTORES CON UN TELEMANDO DE PUPITRE

- Smart control: Selecciona de forma estándar entre hasta 32 receptores con facilidad desde un solo transmisor TEQ. Escalable bajo demanda.
- Seguridad SIL3, CAT3, PLe: La función de parada cuenta con certificación SIL3, CAT3, PLe, garantizando la máxima seguridad en tus operaciones y situaciones de emergencia.
- Frecuencia de 2,4 GHz: Libre de interferencias, con amplio alcance y gran tolerancia a los obstáculos.
- Optimización de recursos: Ideal para cualquier situación donde requieras un solo mando y varios dispositivos a controlar. Evita duplicar el coste con más transmisores de los que necesites.





- Repetidores: Además del alcance que pueda suponer la frecuencia de estos transmisores, es posible utilizar repetidores que expandan el uso de estos telemandos de pupitre de forma segura.
- Personalización Completa: Además de la versatilidad, nuestros transmisores pueden personalizarse con botones, paletas, joysticks, selectores, potenciómetros y feedback en pantalla.
- Más funciones: Los sistemas TEQ cuentan con acelerómetro e inclinómetro, por lo que puede detectar una caída del mando y hará que se detenga el movimiento, así como la posibilidad de que solo se activen algunas funciones si se encuentra en posición horizontal de uso correcto.

#### CÓMO FUNCIONA EL SISTEMA DE CONTROL DESDE UN SÓLO TRANSMISOR

- De forma estándar, el transmisor puede registrar y seleccionar entre 32 receptores. Puedes seleccionar cuál quieres tomar el control en cuestión de segundos antes de iniciar sesión y sin necesidad de ningún hardware extra (su EEPROM es integrada y adaptable). El transmisor puede reemplazarse sencillamente con otro estándar mediante una combinación sencilla desde el menú de la pantalla.
- En la opción personalizada podemos diseñar a medida con selectores para así esco-

ger el receptor directamente durante la sesión si así se requiere de forma intuitiva en el panel del transmisor. De esta forma siempre será visible qué receptor/es estás controlando más rápido.

Ejemplos de sectores donde controlar varios receptores desde un mismo mando

 Controlar hasta AGVs, para el mantenimiento de estos robots guiados mediante control remoto seguro

Cada dispositivo o vía tiene un sistema de control remoto incorporado, siendo uno de ellos maestro que podrá controlar simultáneamente todos los AGVs o por separado. Con el sistema de feedback en pantalla de Tele Radio, el usuario tiene información disponible acerca de qué máquina se está usando.

 Seleccionar distintos dispositivos móviles con un solo mando. Potencia las aplicaciones de logística.

Cuando se cuenta con una flota de carretillas, o bien shuttle pallets, es posible utilizar distintos receptores instalados en cada uno de ellos y elegir el que se desea usar por separado. Este sistema no requiere el uso simultáneo de varios receptores, por lo que un telemando de pupitre es suficiente.

 Manejar más de una máquina forestal desde un mando de pupitre

Las desbrozadoras por control remoto se han visto en aumento por la seguridad y comodidad que supone el manejo de maquinaria pesada a distancia. También sirve para grúas o máquinas de corte que pueden controlarse desde un mando de pupitre.

### TELEMANDOS DE PUPITRE PARA CONTROLAR VARIOS RECEPTORES

#### **SUPRATEQ**

- Con 33 centímetros de tamaño, este mando destaca por ofrecer más espacio en la placa frontal para poder insertar tantos controles como se deseen o selectores para distintos receptores.
- Versiones estándar o personalizables
- Pantalla TFT a máximo color 95x54 mm / 480x272 px
- 33 cm de ancho, 2 kg de peso

#### **VERSATEQ**

El telemando de pupitre de rango medio de Tele Radio, sencillo y ergonómico. Con espacio suficiente para controles y una pantalla donde poder seleccionar uno o varios receptores.

- Versiones estándar o personalizables
- Pantalla TFT a máximo color 95x54 mm / 480x272 px
- 24 cm de ancho, 950 g de peso

## RECEPTORES COMPATIBLES CON UN SOLO MANDO R20

El receptor R20 controlará hasta un 90% de las válvulas hidráulicas actualmente en el mercado. La resolución proporcional asegura una operación fluida y sin fallos de los sistemas hidráulicos insuperable.



El R21 es el receptor con interfaz CAN del futuro disponible hoy. Pequeño pero cargado de características que lo hacen fácilmente adaptable a la mayoría de sistemas CAN o BUS actuales.

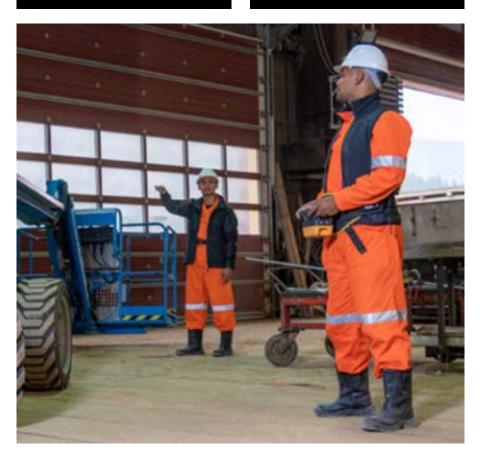












## El brazo de gran altura de Zoomlion llega a Norteamérica

Se han vendido las dos primeras unidades de la plataforma elevadora telescópica ZT68J de 66m (215 pies) de Zoomlion que llegaron a Norteamérica. Por supuesto, para el mercado local se le cambió el nombre a ZT215J.

Al parecer, la primera unidad ya ha sido entregada al Groupe ELG en Quebec, Canadá. La empresa tiene su propia flota, pero también actúa como distribuidora para la región.

La segunda unidad, sin embargo, se envió a México, donde se exhibió a la filial de Mateco, Segamac, que tiene la distribución principal de las plataformas aéreas Zoomlion en el país. El propietario de la empresa, Pascal Vanhalst, probó personalmente la máquina y la llevó hasta su altura máxima de trabajo de 67,5 metros.

Luego, la unidad Segemac/Mateco se envió al área de Nueva Orleans a tiempo para la feria ARA, pero como era demasiado grande para el stand, se instaló en unas instalaciones a unas 40/50 millas de distancia, donde se mostró a los visitantes.

El ZT68J se presentó en Bauma China a finales de 2020 y, hasta ahora, la mayoría, si no todas, las unidades entregadas se han destinado a clientes en China.

Las especificaciones son impresionantes: la pluma de cinco secciones más el plumín articulado de dos secciones ofrecen 31 metros de alcance con una capacidad de plataforma ilimitada de 300 kg, mientras que la capacidad máxima de plataforma de 454 kg está disponible con un alcance de poco más de 25 metros. La anchura total de almacenamiento es de 2,5 metros, que aumenta hasta unos 5,5 metros en modo de trabajo. El peso total es de poco menos de 36 toneladas.







# La Diputación de Castellón y Orbelgrupo colaboran en materia de digitalización y transformación digital

La colaboración público-privada entre Orbelgrupo y Diputación de Castellón en materia de digitalización y transformación digital empresarial, se enmarca dentro de los Programas Activa promovidos por los Ministerios de Industria, Comercio y Turismo y que están enmarcados en su Estrategia Nacional de Industria Conectada 4.0. que tiene entre sus objetivos el impulso de la transformación digital de la Pyme española aumentando su potencial de crecimiento y desarrollando a su vez la oferta local de soluciones digitales.

Los Programas Activa se dividen en dos actuaciones:

- Activa Crecimiento, consultoría personalizada enfocada en áreas de potencial crecimiento de Pymes de todos los sectores (Innovación, Recursos Humanos, Operaciones, Digitalización, Marketing y Comercialización y Finanzas).
- Activa Industria 4.0, consultoría personalizada en Digitalización y Transformación digital empresarial de Proyectos industriales.

Orbelgrupo ha resultado adjudicataria en la provincia de Castellón de la licitación organizada por la Escuela de Organización Industrial (EOI) en nombre del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, para la ejecución de estos programas.

Desde la oficina Accelera Pyme Rural de la Diputación de Castellón tienen como uno de sus objetivos contribuir al desarrollo empresarial de los pueblos y personas emprendedoras de los municipios rurales de la provincia de Castellón, a través del impulso del proceso de incorporación de tecnologías digitales e innovadoras.

La colaboración entre todas las entidades en relación con las empresas beneficiarias de estos programas, consta de 3 fases:

#### FASE I Diagnóstico de situación

Consiste en un análisis exhaustivo del nivel de madurez digital de la pime realizado a través de la Eina d'Autodiagnòstic Digital Avançada (FADA) disseñada por la Secretaria General d'Indústria i de la pime.

#### FASE II Plan de transformación digital

Se continuará con la elaboración de un Plan de Transformación digital que incluya la definición, cuantificación y priorización de oportunidades de digitalización personalizadas para ser desarrolladas e implantadas por las empresas beneficiarias, si es el caso.

#### FASE III Taller grupal y prestación del

Con el asesoramiento conjunto, se identificarán y recomendarán las diferentes formas disponibles para llevar a cabo el proceso de transformación digital, posibles acompañamientos o fuentes de financiación.



En la fotografía Oscar Membrado de Orbelgrupo, Santiago Querol de Vissually i Ximo Catalán de l'Oficina Acelera Pyme Rural de Diputació de Castelló.

Dentro de las fuentes de financiación, se ofrecerá a las empresas beneficiarias un asesoramiento personalizado sobre las ayudas y/o subvenciones existentes en materia de digitalización y transformación digital con el fin de facilitar la implantación de soluciones digitales y/o proyectos innovadores.

El objetivo de las Oficinas Acelera Pyme Rural (OAPR) es ayudar a las pequeñas y medianas empresas de las zonas rurales de Castellón a ser más competitivas a través del uso de sus TIC. Trabajando directamente con las comunidades locales para proporcionarles lo que necesitan para adaptarse a las tecnologías digitales, ofrecemos los servicios de apoyo individualizados y amplios programas de divulgación.

Las Oficinas Acelera Pyme puestas en marcha en toda España por Red.es, entidad pública adscrita al Ministerio de Economía y Transformación Digital a través de la Secretaría de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial, cuentan con un presupuesto global de 23,8 millones de euros, de los cuales Red. se aportará hasta el 80% del presupuesto subvencionable y las entidades beneficiarias el resto. Las actuaciones son financiadas por el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia a través de los fondos Next Generation EU, en el marco de la agenda España Digital 2026 y el Plan de Digitalización de Pymes 2021-2025, la cuarta mesura de las metas del eje de actuación "Digitalización básica para las PIMES", incluyó la creación de una red de Oficinas Aceleradora para Pyme.



## Occimaq, nuevo miembro de IPAF

OCCIMAQ, la empresa en Guadalajara (México) de Felipe Basich, y quien es el creador del grupo "Oportunidades" en WhatsApp, y quien fue orador en la anterior IPAF Elevando México, han pasado a ser miembros de IPAF.

"Nos complace enormemente dar la más cálida bienvenida a OCCIMAQ, una empresa con sede en Guadalajara, que ahora forma parte de nuestra distinguida red en IPAF. Esta unión representa un paso significativo en la expansión y fortalecimiento de nuestra comunidad, así como en el compromiso continuo con la excelencia en el ámbito de la industria", subrayan desde IPAF.

Felipe Basich, quien se encuentra a la cabeza de OCCIMAQ, cuenta con una sede estratégicamente ubicada en Guadalajara (México), aporta una gran riqueza de experiencia y conocimientos al mundo de la maquinaria industrial. Su dedicación a la calidad, innovación y servicio al cliente resuena con los valores fundamentales de IPAF.

"Estamos emocionados de tener la oportunidad de colaborar y crecer juntos en esta nueva etapa de nuestra historia. Esta incorporación es muy significativa en nuestro viaje empresarial y refleja nuestro compromiso continuo con la seguridad y la excelencia en la industria de las (PEMPs). Nos sentimos profundamente honrados de ser parte de esta distinguida comunidad y estamos emocionados por la trayectoria que tenemos por delante", comenta Felipe Basich.

La inclusión de OCCIMAQ en IPAF amplía aún más sus capacidades colectivas y fortalece su capacidad para ofrecer soluciones integrales a sus clientes en todo el mundo. Con su experiencia y compromiso con la excelencia, desde IPAF están seguros de que juntos alcanzarán nuevas alturas y establecerán nuevos estándares en la industria.

"En IPAF, valoramos la diversidad de perspectivas y la colaboración entre socios como elementos clave para el éxito compartido. La incorporación de OCCIMAQ en nuestra comunidad enriquece este espíritu de colaboración y nos impulsa a explorar nuevas opor-

tunidades y desafíos juntos. A medida que avanzamos hacia el futuro, esperamos con entusiasmo el intercambio de ideas, la innovación conjunta y el crecimiento mutuo que seguramente surgirá de nuestra asociación con OCCIMAQ. Juntos, estamos listos para enfrentar los desafíos del mañana y aprovechar las oportunidades que se presenten en el dinámico panorama industrial global. En nombre de todos en IPAF, extendemos nuestros más sinceros deseos de éxito y prosperidad a OCCIMAQ en este emocionante nuevo capítulo. Estamos encantados de darles la bienvenida a nuestra comunidad y esperamos construir un futuro brillante juntos", subravan desde IPAF.



## Height 4 Hire añadió su máquina número 1000 a su flota, jy es una Haulotte Optimum 8!

Haulotte y Height 4 Hire celebran un hito importante: la entrega de su máquina número 1.000. La máquina número 1000 es una plataforma de tijera Optimum 8 de Haulotte, y ambas compañías lo celebraron con una entrega en las instalaciones de Height 4 Hire en Richlands. Height 4 Hire tiene su sede en Queensland, en el noreste de Australia y es el segundo estado más grande de Australia por área y el tercero por población.

Desde 2010, Height for Hire es el mayor proveedor privado de equipos de alquiler de acceso y elevadores de tijera de Queensland. El propietario de Height 4 Hire, Ken Baker, explica el recorrido hasta el momento y lo que este hito significa para su negocio. "Nos hemos hecho conocidos en la industria del alquiler por ofrecer equipos confiables, seguros y en buen mantenimiento. Estamos muy orgullosos de nuestro crecimiento durante los últimos 12 años, gracias a un excelente personal, clientes y máquinas confiables y de alta calidad, como las tijeras y los brazos Haulotte. Nuestra flota ha crecido desde 55 máquinas y esperamos agregar otras 1000 en el futuro", afirmó Ken Baker.

"En algunos de los cambios que se han producido durante mi tiempo en la industria, hay un enfoque aún mayor en la seguridad y Haulotte ha estado a la vanguardia para demostrar condiciones de trabajo seguras para los operadores de estas máquinas", añade Ken.

La máquina número 1000 de Haulotte para Height 4 Hire es una Haulotte Optimum 8, una de las 285 que Height 4 Hire tiene ahora en su flota. Un elemento básico de la flota, el "Opti", como se le conoce en la industria, es una plataforma de tijera eléctrica, compacta y versátil diseñado para uso en interiores. Tiene una altura máxima de trabajo de 7,8 metros y una capacidad de plataforma de 230 kilogramos, lo que lo hace ideal para una variedad de aplicaciones. Su diseño compacto le permite maniobrar fácilmente en espacios reducidos y pasillos estrechos. Otras características incluyen una extensión de plataforma desplegable, un sistema de gestión de baterías y motores eléctricos de CA que no requieren mantenimiento.





Haulotte se enorgullece de apoyar a cada uno de sus clientes a medida que alcanzan estos hitos. El director general de Haulotte Asia-Pacífico, Damien Gautier, describe la importancia de los clientes australianos para el Grupo Haulotte a nivel internacional. "El mercado australiano es uno de los de mayor crecimiento en todo el mundo y estamos orgullosos del crecimiento que hemos visto en los últimos años. Estar aquí para celebrar estos hitos es sólo parte de la colaboración continua que Haulotte ofrece a sus clientes", afirmó Damien.

Haulotte ha estado proporcionando equipos de elevación a Height 4 Hire desde 2010, comenzando primero con plataformas de tijera de 6 m y ampliando para incluir otras tijeras y plumas eléctricas y diésel. "Para nosotros se trata de la relación, no solo suministramos máquinas, somos socios, para el crecimiento de nuestros clientes, para sus necesidades de servicio y para mejoras en las máquinas. Trabajamos juntos para ofrecer la mejor solución a sus necesidades y, al mismo tiempo, ofrecemos la gran variedad de innovaciones de Haulotte, como la telemática Sherpal, los sistemas de seguridad y las mejoras de eficiencia", añade Damien.

Ken Baker explica por qué la confianza y las buenas relaciones son clave para gestionar su empresa familiar. "Son las relaciones que tengo con Haulotte y la gente que la integra. Sé que si hay un problema, me apoyarán", añade Ken.



## Apúntate a la XLIII Asamblea de ANAGRUAL

Este año el 2, 3 y 4 de mayo se celebra la Asamblea de ANAGRUAL en Palma de Mallorca.

Ya seas patrocinador o miembro de ANAGRUAL debes inscribirte y rellenar el formulario y apuntarte a la Asamblea.

Aquí os dejamos el link para apuntaros

¡¡¡Nos vemos en Mallorca!!!

FUERZA Y HONOR



## TAB Spain, nuevo miembro de ASEAMAC

ASEAMAC anuncia la incorporación de TAB SPAIN como su más reciente miembro. TAB SPAIN, una división de TAB Batteries, y uno de los líderes mundial en la producción y comercialización de baterías, contribuirá con su experiencia en el ámbito de las baterías y accesorios.



Fundada en 1965 en Mežica, Eslovenia, TAB Batteries destaca en el mercado global de baterías y energías renovables, caracterizándose por su compromiso con la innovación y la calidad. La inclusión de TAB SPAIN en ASEAMAC refuerza la red de la asociación con experiencia especializada en el ámbito de las baterías y accesorios.

TAB SPAIN brinda servicio a España, Portugal, América Latina y el Magreb, con centros estratégicos, incluyendo el almacén de baterías más grande de España, ubicado en Barcelona.

La experiencia de TAB SPAIN se refleja en la fabricación de baterías con los más altos estándares de calidad y diseño para diversas aplicaciones, como coches, motos, náutica, vehículos industriales, tracción y solar. Además, ofrecen una amplia gama de accesorios para baterías.

### Cursos de habilitación eléctrica de Manitou

Como parte de su programa de formación a sus concesionarios, Manitou España ha comenzado los cursos de formación de Habilitación Eléctrica en sus oficinas de Alcalá de Henares (Madrid).

Desde Manitou explican: "El curso se encuentra dirigido a concesionarios que trabajan con baterías de litio y alta potencia. La experiencia piloto con nuestro equipo ha sido un éxito, fortaleciendo nuestra seguridad en la manipulación de máquinas electrificadas. En Manitou, nos comprometemos a mantenernos a la vanguardia en la seguridad y la innovación en el sector".



## ¿Cuándo superarán las ventas de carretillas con baterías de iones de litio a las otras carretillas?

Por Maya Xiao, Directora de Investigación.

Maya tiene una formación técnica interdisciplinar en electrificación de vehículos, automatización de sistemas y robótica. Con sede en China, es la analista principal de la investigación sobre baterías de iones de litio y carretillas elevadoras de Interact Analysis, y también cubre los mercados de robots industriales y colaborativos.

En los últimos años, la demanda de carretillas elevadoras de iones de litio ha aumentado rápidamente. Según la última predicción de Interact Analysis, las carretillas elevadoras impulsadas por baterías de iones de litio superarán la proporción de las impulsadas por baterías de plomo-ácido en carretillas elevadoras eléctricas para 2025 en China y algunos países europeos. Se espera que para 2030, la cuota de mercado mundial de los modelos de iones de litio supere el 50% en todas las clases, y la clase 3.1 se convertirá en el primer tipo de carretilla elevadora que supere el 50% de iones de litio\*. En 2032, muchas regiones, incluida China, alcanzarán el índice total de iones de litio de la Clase 3.1.

### ¿Qué es un "año de punto de inflexión crítico del 50%"?

Interact Analysis utiliza el indicador del "año del punto de inflexión crítico del 50%" como importante criterio de evaluación. En este caso, el término se refiere al año en que los modelos de iones de litio representen por primera vez más del 50% de las ventas de modelos de carretillas elevadoras en la región.

Por ejemplo, el gráfico siguiente demuestra que prevemos que Alemania verá cómo la proporción de carretillas elevadoras de clase 1 con baterías de iones de litio supera el 50% de las ventas de la clase 1 en 2030. Esto significa que el volumen de envíos de modelos de iones de litio superará al de los modelos de plomo-ácido en ese año.

En 2025, China y varios mercados europeos clave de carretillas elevadoras alcanzarán el punto de inflexión crítico del 50% para las carretillas de iones de litio.

#### 50%: año decisivo para los países clave

Según nuestras previsiones, China y varios países europeos (Francia, Alemania, Italia, España, Reino Unido y Suecia) tendrán el año de inflexión crítica del 50% más temprano: es decir, la proporción de modelos de vehículos de iones de litio/eléctricos (Clase 1-3) alcanzará el 50% ya en 2025.

El mercado chino está impulsado predominantemente por la rápida electrificación con



iones de litio de las carretillas elevadoras de Clase 3.1. En 2022, el volumen global de envíos de la Clase 3.1 alcanzó las 355.318 unidades, de las cuales 192.731 unidades se enviaron al mercado chino (más del 60% del total). El volumen total de envíos de carretillas elevadoras en el mercado chino durante el mismo año fue de 686.000 unidades, y los modelos de Clase 3.1 representaron el 28,1%.

La tasa de penetración de las baterías de iones de litio en los principales países europeos se beneficia en gran medida de una electrificación temprana. En 2022, las carretillas elevadoras eléctricas (incluidas las baterías de plomo-ácido, iones de litio y pilas de combustible) representaban el 67,8% del mercado mundial de carretillas elevadoras, el 59.5% del mercado en China y alrededor del 90% en toda la región europea. En comparación con la integración de la doble línea de vehículos de gasolina a eléctricos y de baterías de litio en sustitución de las de plomo-ácido en otras partes del mundo, la región europea se centra más en las baterías de iones de litio en sustitución de las de plomo-ácido.

Se espera que el volumen de carretillas elevadoras de iones de litio en África alcance el 50% en 2029, debido principalmente a la dependencia del mercado de la región de las

carretillas importadas de China. La tasa de penetración de las baterías de iones de litio en las carretillas elevadoras de África está directamente relacionada con la estrategia de producto de los fabricantes chinos.

#### 50%: año de inflexión crítica para los principales modelos de vehículos

Para 2030, el índice de penetración del litio-ión en las carretillas elevadoras de Clase 1 de la mayoría de los países superará el 50%, con la excepción de Japón y Corea del Sur, donde los fabricantes locales dominan el mercado y han respondido más lentamente con modelos de vehículos eléctricos de litio-ión.

En cuanto a las carretillas elevadoras de Clase 2, Norteamérica y Japón son los dos mayores mercados. Esto está estrechamente relacionado con el nivel de automatización de los almacenes locales y el tipo de estanterías.

Las carretillas elevadoras de clase 3.1 serán el modelo que antes alcance el punto de inflexión crítico del 50% y, para 2025, todas las regiones alcanzarán un índice de penetración del litio del 50%. La clase 3.1 es también el único modelo de vehículo que alcanzará la electrificación total del litio dentro del periodo de previsión (antes de 2032).

Se espera que las carretillas elevadoras de clase 3.2 alcancen primero el punto de inflexión crítico del 50% en los países europeos, y se prevé que esto ocurra alrededor de 2025.

Para obtener más información sobre el mercado mundial de carretillas elevadoras eléctricas y el último informe de Interact Analysis, póngase en contacto con Maya Xiao.

\*La base de datos de carretillas elevadoras y el modelo de predicción del índice de penetración de las baterías de litio de Interact Analysis cubren las carretillas elevadoras de clase 1-5, de acuerdo con la definición de WITS (World Industrial Trucks Statistics).

#### Predicted 50% Critical Turning Point Year for Li-Jon Forklifts by Class and Territory

III OA IIpland	Accepted.	Choice	nds .	-	100	Nact of Assa	-	Same	-	last of leaves	Mode tet	Attica
All Com SISS	3038	395	3009	2016	2029	2030	2025	3075	2025	2036	2627	2029
Chest-Serv	3001	2000	3031	2013	3003	After 3002	2090	3010	2089	2093	When 2012	After 205
Class 2 - 30%	2039	3109	2001	2010	2029	2001	26927	3026	2027	2608	Jesty	2008
Cless 3.3 : 38%	3103	1913	3005	3023	3023	2623	2024	3003	2523	2005	2023	2625
Cless 8.3 - 300%	Afrec 2002	3992	3012	3029	3039	After 3003	20(1)	- 3001	2012	2000	After 30XI	2003
Check 2 - 10%	2009	2016	3031	2029	2029	2031	2025	3034	2025	2005	3527	2003

## Intermat 2024: Nueva zona sobre Nuevas Tecnologías y Energía

4 días para planificar la construcción conectada y con bajas emisiones de carbono del mañana.

INTERMAT 2024 será la ocasión para presentar a los visitantes los notables avances e innovaciones de los fabricantes de equipos de construcción franceses e internacionales para afrontar con éxito el desafío de la descarbonización. Como novedad para 2024, la zona de Nuevas Tecnologías y Nuevas Energías ofrecerá explorar los desafíos de las transiciones ambientales y digitales que permiten colocar equipos en sobriedad energética y ofrecer a los visitantes una inmersión en el sitio de construcción conectado y con bajas emisiones de carbono del mañana.

#### UNA QUINTA ÁREA DE EXPERIENCIA CENTRADO EN EL FUTURO POST-CARBONO

INTERMAT 2024 ha evolucionado su sectorización con una oferta reorganizada y bien orientada en torno a 5 áreas de especialización, con la creación de la zona Nuevas Tecnologías & Energía para ofrecer un lugar privilegiado a las tecnologías de vanguardia que forman parte integrante de los equipos de construcción.

La nueva oferta para la edición de 2024 se reorienta en torno a cuatro pilares, cada uno de los cuales ofrecerá aspectos destacados y novedades en los cuatro grandes desafíos de la construcción, incluido el de la Energía, en el centro de las preocupaciones y expectativas de todos los profesionales de la construcción.

La zona Nuevas Tecnologías & Energía se dedicará a la valorización de equipos que integren fuentes de energía nuevas, alternativas o renovables (biocombustibles, electricidad, hidrógeno, etc.), soluciones de descarbonización (retrofit eléctrico, etc.), ingeniería energética virtual y digital (realidad aumentada, aplicaciones móviles, BIM, Internet de las Cosas, impresión 3D, drones, etc.), soluciones de almacenamiento de energía e incluso vehículos autónomos...

Reunirá un área de exposición, el Start-up Village con un espacio dedicado a presentar las joyas del mañana, un foro único que ofrecerá charlas continuas y un área de demostración dedicada a los equipos con bajas emisiones de carbono, en particular los eléctricos.

#### LA ZONA START-UP EN COLABORA-CIÓN CON IMPULSE PARTNERS

Pensado como un espacio de animación y convivencia, la Start-up Village, organizada en colaboración con Impulse Partners, estará situada en el corazón de la zona de Nuevas Tecnologías y Energía, para mostrar las últimas soluciones tecnológicas a los retos de la descarbonización y digitalización de la industria de la construcción.

Un programa de conferencias, lanzamientos y discursos, ofrecidos en particular por Impulse Partners, permitirá descifrar las grandes tendencias de la innovación y su impacto en los oficios, la seguridad, la formación, etc., a partir de ejemplos concretos de colaboración fructífera entre start-ups y protagonistas tradicionales del sector (Observatorio de las tendencias de la innovación en la industria de la construcción en colaboración con el CCCA-BTP, Impulse Partners y el OPPBTP).



Otras conferencias se centrarán en la irrupción de la Inteligencia Artificial en el sector de la construcción, el proyecto Master 2 Emprendedor de los estudiantes de la ESTP y las infraestructuras bajas en carbono con Connexion 21.

Entre los 70 expositores de la zona podemos citar a: ARKANCE, CONTROLS, CSC ROBOTIC, ENGINEERING LIMITED, DENS Power BV, ECO GAS, ENERIA, EXCESS ENGINEERING AS, GEOSYSTEMS France, HD Hyundai Infracore, HERACLES Robotics, HIBOO, HYDROKIT, IDIG, LEICA GEOSYSTEMS, MATOS, MOASURE, MUODIM, TP PLANNING, TRACKUNIT AS, WATEA by Michelin, ...

Y recordemos que 7 expositores fueron nominados el 18 de enero durante las Jornadas de Prensa en la nueva categoría de Nuevas Tecnologías y Energía de los Premios a la Innovación INTERMAT 2024: BERGERAT MONNOYEUR, CHRONO FLEX, COJALI France, EXCESS ENGINEERING AS, KOMATSU EUROPE INTERNATIONAL NV, MOASURE et TENSTAR SOLUTION AB.

### Participe con IPAF en Intermat 2024

IPAF estará presente en Intermat 2024, que se celebrará del 24 al 27 de abril en París. Visite el stand de IPAF, número F043, en el pabellón 6.

Los visitantes del stand podrán informarse sobre la nueva campaña de seguridad de IPAF, que se lanzará en la Cumbre de Copenhague, así como acceder a información sobre la asistencia disponible, orientación técnica, folletos de consejos, pegatinas, pósters de se-



guridad Andy Access y sesiones informativas sobre el terreno Toolbox Talk.

IPAF invita a los profesionales del sector, las partes interesadas y los socios a unirse a ellos, interactuar con su equipo y participar activamente en los debates en curso sobre la seguridad en el sector.

Marque su calendario y prepárese para participar con IPAF en Intermat 2024.

Haga clic en **www.ipaf.org/events** para ver los detalles de todos los próximos eventos, comparecencias y seminarios web de IPAF.

## José Manuel Fernández galardonado por su trayectoria en la Convención de GAM Soluciones

Durante la Convención de GAM Soluciones celebrada en la nueva planta de Reviver, José Manuel Fernández Pastor, Área Manager de GAM Soluciones, tuvo el inmenso orgullo y placer de recibir el premio a doce años de trayectoria en LATAM.

"Sentimientos encontrados, sin duda, un torbellino de recuerdos pasaba en esos momentos por mi mente. Quisiera agradecer a todos y cada uno de los miembros de los equipos a los que he tenido el orgullo de dirigir, tanto en Colombia como en Perú. Por supuesto, a todas y cada una de las personas que confiaron en mí para los diversos proyectos transitados en estos doce años. Francisco González Cazorla, Elías Velasco, y por supuesto, compañeros de viaje como Daniel Morillo.

Son muchos los nombres y personas, sería demasiado largo y no querría olvidar a nadie. Así que, como todos sabéis quiénes sois, gracias por todo el apoyo y por la profesionalidad, por aguantarme y por tantas enseñanzas que atesoro con cariño" dice emocionado José Manuel.

GAM Soluciones arranca un nuevo reto en el que seguro, sin duda alguna, grandísimos profesionales y personas acompañarán para conseguir cualquier reto que se planteen. "Siempre, Pensando Grande".



## Los Encuentros Nacionales de Distribuidores y Alquiladores de Carretillas preparan su IX edición

El próximo 22 de mayo, el sector de la distribución y alquiler independiente de carretillas elevadoras y equipos de manutención, se dará cita una vez más en la IX edición de los Encuentros Nacionales.

Organizado por Unicar Import, con la producción de TJ Gestión, en esta edición de 2024 dan su soporte y son protagonistas principales Creydes Renting Solutions, Trelleborg Neumáticos y Gesa Correduría de Seguros. Además, patrocinan esta convocatoria Activacions Carretillas, BHIOR, Bolzoni, Daisa, Elevah/Faraone, Logistics & Automation, MHS Ibérica y JCB.

El IX Encuentro Nacional de Distribuidores y Alquiladores de Carretillas Elevadoras se celebra en el Hotel Aida de Torrejón de Ardoz y tiene en el networking y las relaciones comerciales y de negocio, su foco principal. Además, incluyen un programa completo de presentaciones y ponencias, siempre "pegadas" la negocio, además de cafés, cóctel final, entrega de información y regalos. La asistencia se cifra en más de un centenar de profesionales.

Los organizadores están dando los últimos toques a la agenda del Encuentro, que será publicada en breve, así como el Boletín de Inscripción.

Mientras tanto, los interesados en participar pueden asegurarlo (la asistencia es libre y gratuita previa inscripción exclusivamen-



te para alquiladores, distribuidores, talleres y repuestos del sector de carretillas y plataformas elevadoras) remitiendo un correo a *encuentronacionalcarretillas@gmail.com* 

## Marco Piccin: nuevo director de área de ventas de Jekko para el mercado de Reino Unido e Irlanda

Jekko se complace en anunciar el nombramiento de Marco Piccin como nuevo director de área de ventas para el mercado británico. Marco, el último talento en unirse al equipo de ventas, ha demostrado rápidamente su capacidad para gestionar diferentes mercados y países, combinándola con una sólida experiencia técnica. Piccin, ya responsable de Escandinavia, Estados Unidos, Canadá y México, se ha destacado por su tranquilidad, precisión y fiabilidad, convirtiéndose en un punto de referencia para los distribuidores de los países mencionados y ganándose rápidamente su confianza.

La asociación establecida con Kevin Keogh Crane Services, que proporciona un sólido apoyo en el desarrollo empresarial en Irlanda, y la reciente entrada de Foster Crane & Equipment Ltd como distribuidor oficial de Jekko en el Reino Unido, donde tiene una fuerte y reconocida presencia, son señales tangibles del entusiasmo y la competencia que rodean la marca de la región del Véneto en el mercado inglés.

Marco Piccin comenta: "Aceptar la tarea de gestionar el mercado británico para Jekko

fue sencillo, especialmente considerando la posibilidad de colaborar con dos empresas destacadas como Foster Crane & Equipment Ltd y Kevin Keogh Crane Services. Espero trabajar estrechamente con ambas, aprovechando mi experiencia en mercados que comparten conocimientos y experiencia en tecnología de minigrúas. Ciertamente, habrá desafíos importantes, pero con el apoyo del equipo de Jekko, Nos esforzaremos por ayudar a Foster Crane & Equipment Ltd y Kevin Keogh Crane Services en la consolidación y expansión de Jekko en el mercado en el Reino Unido e Irlanda"

Alberto Franceschini, director comercial y de marketing de Jekko, añade: "En el marco de la reorganización y división de las responsabilidades del mercado, hemos decidido, en colaboración con Marco Piccin, actualmente responsable de mercados estratégicos como Norteamérica y Escandinavia, ampliar su responsabilidad a los mercados del Reino Unido e Irlanda. Esta elección no sólo viene dictada por la necesidad de estandarizar los mercados seguidos por Piccin en términos de idioma, zonas horarias y tipo de cliente, sino también por el deseo



de apoyar a nuestros distribuidores Foster Crane & Equipment Ltd y Kevin Keogh Crane Services con un profesional capaz, preciso y puntual, capaz de brindar la visión y el soporte esperado por cada distribuidor. Piccin, con sus experiencias en mercados similares, se destacará y será apreciado también en estos nuevos territorios, gracias a sus habilidades comerciales orientadas hacia la mentalidad anglosajona."



Marco Piccin y Andrew Foster (Foster Crane) & Equipment Ltd.) en la sede de Jekko

## SOOS Organiza un torneo solidario para recaudar fondos para investigación del cáncer infantil

SOOS Maquinaria, en colaboración con la Asociación ASANOG de Galicia, han organizado un Torneo de Futbol sala solidario para recaudar fondos para la Asociación que está volcada con la ayuda al cáncer infantil.

Ha sido un evento lleno de risas, de solidaridad y de esperanza. Felicidades a SOOS por esta gran iniciativa.

El torneo se celebró en el pabellón de a Xunqueira en Fene donde se llenó de deporte, baile y música, pero sobre todo de solidaridad. "Gracias a todos los que hicisteis posible este evento", explican desde SOOS Maquinaria.

Os dejamos el video que han realizado donde se muestra sobre todo la ilusión por seguir luchando por la vida siempre.







## Una plataforma telescópica MT 222 de Multitel Pagliero para Aurama

Multitel Pagliero tiene su sede en Francia, donde abrió su primera sucursal en el extranjero en Lyon en 1989, lo que sirvió de trampolín para su expansión en todo el mercado europeo. Una relación que dura más de 30 años y continúa creciendo a medida que se adquieren nuevos clientes. Es el caso de Aurama, empresa distribuidora y de alquiler en la región de Auvernia Ródano-Alpes, donde cuenta con 6 sucursales. Un grupo fundado hace 39 años, con un parque de más de 5.000 máquinas para compra o alquiler en los sectores de manipulación, elevación y movimiento de tierras, y alrededor de 50 técnicos itinerantes equipados con camiones taller, que le permiten dar servicio a empresas constructoras, industrias, establecimientos y consorcios. y administración pública. Al frente de una plantilla de 120 personas, Marguerite Olmo basa el éxito de Aurama en cuatro reglas simples: calidad del servicio, amabilidad, innovación y don de gentes. Una receta que funciona, ya que Aurama cerró el año 2023 con una facturación de 36 millones de euros.

A la primera compra en 2023 de una plataforma articulada MXE 200 - altura de trabajo de 19,90 m - para la sucursal de Roanne le siguió la de una máquina telescópica MT 222 EX, entregada hace unos días por la sucursal de Grenoble y su director, el Sr. Rémi Cuelhe, que ganó el concurso para el ayuntamiento de Voiron. La máquina, montada sobre un camión de 3,5 toneladas, tiene una altura máxima de trabajo de 22,20 m. En su alcance horizontal máximo de 12,3 metros, la capacidad de la plataforma es de 80 kg, subiendo a 200 kg con un alcance de 9,7 m y 250 kg con un alcance de 8,8 m. Gracias a la rotación de 400° de la torreta v a la cesta autonivelante. que puede girar 90°+90°, el operador puede evitar cualquier obstáculo y posicionarse con precisión en el área de trabajo. El marco base de aleación de aluminio y el suelo también de aluminio microperforado hacen que la plataforma sea más ligera que una similar de acero. La estabilización y el almacenamiento automático hacen que sea extremadamente fácil de utilizar en una variedad de contextos: obras. mantenimiento, instalación y montaje, renovación y limpieza, así como cubiertas metálicas y señales.



## Machrent: Nominada para el Premio a la Mayor Empresa Europea de Alquiler del Año

MACHRENT, empresa 100% portuguesa, se enorgullece de anunciar su nominación a los Premios Europeos de Alquiler 2024 en la categoría de Mayor Empresa de Alquiler del Año, junto con otras 3 homólogas europeas. Este reconocimiento les hace destacar entre las principales empresas de alquiler de Europa y refuerza su compromiso con la excelencia, la innovación y la sostenibilidad en la industria.

La 16ª edición de la ceremonia de entrega de premios se celebrará el 15 de mayo en Lisboa, organizada conjuntamente por la Asociación Europea del Alquiler (ERA) e IRN.

"Como empresa orgullosamente 100% portuguesa, esta nominación es especialmente significativa. Refleja no sólo nuestro compromiso y pasión por lo que hacemos, sino también nuestro compromiso permanente con las prácticas sostenibles. Todavía nos queda mucho por hacer porque, a pesar de todo, debemos seguir sintiéndonos los Más Verdes de los Verdes", afirma Paulo Martins, CEO de MACHRENT.

Este momento es un hito importante en este viaje, y MACHRENT está profundamente agradecida a su equipo, clientes, accionistas y socios por formar parte de este logro.



## Kiloutou inaugura su delegación de Pinto

A principios de marzo, Kiloutou inauguró oficialmente su nueva agencia en Pinto, Madrid, con más máquinas y el doble de espacio

La dirección es: C/ Serranía de Ronda, 8.

Esto se suma a las más de 20 agencias que tiene Kiloutou en España.



## Otra grúa Fassi entregada en Ciudad Real por Transgrúas

Una grúa hidráulica Fassi F365RA.2.28 se suma a la flota de Montajes Agapito, SL.

El comercial de Transgrúas de Madrid, Jorge, realiza esta entrega tras un gran asesoramiento a la empresa de Puertollano, que con más de 30 años de experiencia en el sector, ofrece sus servicios de alquiler y montaje de grúas, montajes metálicos, limpiezas industriales y montajes de andamios, entre otros.

En concreto, el equipo que le han entregado, es perfecto para trabajar en el entorno en el que lo han ubicado: dentro de la Refinería Repsol de Puertollano. Una grúa hidráulica articulada Fassi modelo F365RA.2.28, 8 prolongas hidráulicas y 2 manuales, cabrestante V20 con control automático, control de estabilidad FSC SII, y radiomando Scanreco de 6 funciones.

La confianza de Montajes Agapito sigue, y ya están realizando el montaje de una segunda unidad de grúa Fassi, en este caso una F455.

"¡Deseamos a Montajes Agapito mucho trabajo con su nuevo equipo!", comentan desde Transgrúas.



### **Haulotte, resultados anuales 2023**

Un año marcado por un nivel histórico de actividad y una nueva mejora del margen operativo recurrente.

En un mercado global de plataformas elevadoras que habrá alcanzado su punto álgido en 2023, Haulotte logró unas ventas históricas de 767 millones de euros, frente a los 610 millones de euros de 2022, lo que supone un aumento del +28% entre los dos periodos, impulsado por el fuerte crecimiento de los volúmenes vendidos, especialmente en Norteamérica, y el impacto positivo de los aumentos de los precios de venta.

Como continuación del primer semestre del año, el Grupo registró un resultado operativo corriente de 31 millones de euros (antes de ganancias y pérdidas por cambios), o un +4,0% de las ventas de 2023, un aumento de +36 millones de euros en comparación con 2022, impulsado por los efectos positivos de los aumentos de precios de venta y el crecimiento de los volúmenes de ventas.

El beneficio neto del Grupo (incluyendo NIIF16 y NIC 29) es 0, impactado negativamente por un entorno de tipos de cambio muy desfavorable para el Grupo (impacto de -17 millones de euros en 2023), en particular la devaluación del peso argentino (-10 millones de euros) que se produjo a finales de año, y un importante aumento del coste de la deuda (10 millones de euros).

La deuda neta del Grupo (excluyendo garantías y NIIF 16) se reduce en 6 millones de eu-

Resur	nen de la cuenta de resultados: en millones de euros	2023	2022	Var. M€
Exel.	Ingresos	767	610	+157
NIC 29 y excl. NIIF 16	Ingresos de explotación corrientes, excluyendo ganancias y pérdidas cambiarias	31	(5)	+36
	Resultado de explotación	31	(6)	+37
	Utilidad neta	(1)	(17)	+16
Impa	npactos de la NIC 29 y la NIIF 16 en la utilidad neta		2	
Utilid	lad neta consolidada	0	(15)	+15

verificación de todos los documentos legales.

Los cambios e importes que se presentan a continuación se realizan a tipos de cambio constantes, excluyendo la NIC 2((h)perinflación en Argentina y Turquisty y la NIIF 16 (arrendamientos)

ros, hasta los 240 millones de euros, con una fuerte mejora del flujo de caja libre, especialmente en el segundo semestre del año, impulsada por el restablecimiento del margen operativo y la reducción de las necesidades de capital circulante (-33 días).

El Grupo no puede cumplir con sus ratios bancarios para el periodo de diciembre de 2023, presentó una solicitud de exención, que fue aceptada por el consorcio bancario el 12 de marzo de 2024

#### **PERSPECTIVA**

En un mercado que se espera que continúe con la consolidación observada en la segunda mitad de 2023, Haulotte espera ingresos anuales estables para 2024 y un margen operativo actual (excluyendo ganancias y pérdidas por cambio de divisas) cercano al +5% de las ventas.

#### **DIVIDENDO**

En la Junta General de Accionistas del 23 de mayo se propondrá que no se distribuya ningún dividendo para 2023.

### **DIRECTORIO DE FIRMAS**

#### GRÚAS





#### **SEGUROS MAQUINARIA**



#### **PLATAFORMAS ELEVADORAS**







#### **TRANSPORTES**

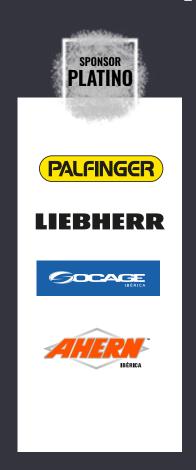


#### **ALQUILER EQUIPOS**





## Sponsors confirmados









FOTOMATÓN









Nuestra lista de recambios



Reparación de grúas Reparación de cilindros

Reparación de plumas Recambios para grúas

Compramos grúas siniestradas

www.k-kran.de

Köhler Kran-Service GmbH Dieselstrasse 9 64646 Heppenheim Germany

Tel. Fax E-mail +49 6252 9977 0 +49 6252 9977 55 info@k-kran.de