



PALFINGER

PK 1650 TEC

ILIMITADAS POSIBILIDADES GRACIAS A LA MÁXIMA PRECISIÓN

La grúa hidráulica articulada más poderosa de la Gama TEC, rodeada del soporte profesional de la marca premium.



GAMA DE ELEVADORES DE TIJERA

2024
**iNTER
MAT.**

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

- Alimentación por baterías, ecológico y respetuoso con el medio ambiente.
- Uso en interiores y exteriores, amplia aplicación.
- Componentes clave universales, fáciles de reemplazar.
- Mantenimiento más fácil con mejora de la eficiencia.



LGMG Europe B.V.

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

www.lmgglifts.com

 **LGMG**
RELIABILITY IN ACTION



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

- 4 Editorial
- 8 Entrevista a Andreas Klausner, CEO Palfinger AG
- 14 Las empresas de alquiler de grúas móviles autopropulsadas y la Asamblea de ANAGRUAL 2024
- 16 Entrevista a Jose Manuel García Suárez
- 20 Transportes y Grúas Salom, S.A. apuesta por la gama alta de Palfinger
- 22 Grutrans Cabos: visión de futuro con su nueva grúa móvil Liebherr LTM 1110-5.2
- 24 Palfinger entrega cuatro plataformas P 200A-R a Acciona
- 26 Entrevista a Miguel Garau, Director de Grúas Pol
- 28 Ahern Ibérica: Servicio técnico al máximo nivel
- 30 Tadano en 2024
- 32 Mycsa en ANAGRUAL
- 34 Liebherr: nuevo récord de cifra de negocios en el ejercicio del 2023
- 38 Nuevo HTH 12.10 Magni
- 40 La grúa móvil Liebherr LTM 1750-9.1 saca la gabarra del Athletic de Bilbao a la ría del Nervión 40 años después
- 42 Manitowoc ha lanzado al mercado la nueva grúa autopropulsada Grove GMK4080L
- 44 Grúas Ibarrondo incorpora nuevamente una unidad de la grúa Liebherr LTM 1750-9.1 a su parque de maquinaria
- 46 La Formación Profesional compite en SpainSkills en Ifema
- 50 Rubén Lorenzo se une a Socage Ibérica
- 52 Dieci en Intermat Paris 2024 con su full electric Apollo-e 26.6
- 58 Presencia destacada de Talleres Saleo Krane en Expovans & Trucks
- 60 **ESPECIAL PLATAFORMAS DE TIJERA (2ª Parte)**
- 64 Transformando el negocio de alquiler con la Inteligencia Artificial: Una Guía Práctica
- 68 Dos nuevas incorporaciones se unen a la familia de brazos articulados LGMG
- 70 KYO Rent adquiere un gran lote de plataformas JLG
- 72 Merlo aumenta la flota de Maquindust Benavente con una Merlo P72.10 PLUS
- 74 Zoomlion estrenará un manipulador telescópico en Intermat
- 76 LoxamHune recibe el premio de la CNC a la Mejor Iniciativa Tecnológica con Beneficio Medioambiental
- 78 Ritchie Bros. España hace un análisis del primer trimestre de 2024 después de la primera subasta de Ocaña
- 79 LoxamHune se une a Profilm en la misión de incrementar el rodaje de producciones extranjeras en España
- 80 Socage Forste 20D para Libercieza
- 82 CNC reconoció el talento, la innovación y el dinamismo de las empresas en “La Noche de la Construcción”
Maxber Plataformas y Carretillas inaugura una nueva sede
- 83 Transgrúas entrega una grúa Fassi F710 para Transgranollers en Zaragoza
- 84 Grúas y Maniobras del Bajío adquiere una grúa eléctrica de 100 Tn de Ormig, la primera de estas características en México y Latinoamérica
- 86 Genie y distribuidores franceses muestran soluciones de construcción sostenible
- 89 SSAB y Manitou Group acuerdan un acero libre de fósiles
- 90 GSR: Día Nacional del Made in Italy
- 92 El modelo SR2024E supera la gama de elevadores de tijeras RT de LGMG
- 94 Entrevista a Gregorio Quintana. Sumialki sigue creciendo
- 98 Sistemas de mantenimiento preventivos de GAM: clave para una mayor eficiencia y fiabilidad de las máquinas industriales
- 99 Grúas Sixto adquiere una Effer 525 a Mycsa Grúas-Hiab
- 100 Javier Molinero Carlier, Director General de Heavy Equipment Ibérica (HEI)
- 102 Alquifacil, S.L. adquiere una nueva máquina Cela a Cintermaq Equipzilla comienza su colaboración con OKClinker
- 106 Un café con... Pablo Santiago Sánchez
- 110 Hoeflon desembarca en España de la mano de Geogrúas
- 114 RB Componentes cumple 19 años
- 118 Las primeras Palfinger Epsilon Generation 3 ya han llegado a España
- 121 LoxamHune mide su huella hídrica y establece buenas prácticas para reducirla
- 122 Trabajar con neumáticos nunca había sido tan sencillo gracias a Elevah de Faraone
- 123 LoxamHune se posiciona dentro del TOP 10 entre las mejores PYMES en Portugal
- 124 Entrega a Grúas Aguado de varios equipos THP/FT Series de Goldhofer
- 126 Nueva FluX 45 de Hubtex: transporte de palés y cargas largas todo en uno
Nueva Locatelli de 100 t
- 128 DLL: La mejor plataforma de activos
- 130 FASTN galardonado en ceremonia del “Grand Prix Matériel”
- 131 LoxamHune participa en el diálogo sobre Sostenibilidad y Economía Circular organizado por la Asociación ASEAMAC
- 132 CEMA Baterías lanza nuevo catálogo
- 133 Sostenibilidad Tadano: Estudio del concepto híbrido
Grúas J. Marín adquiere la MC580 de JMG
- 134 NOTICIAS REVISTA ONLINE
- 146 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



Un empujón a la formación

En este último mes he estado en una feria de Formación Profesional que se ha celebrado en Madrid, donde había una competición para los estudiantes de todo tipo de sectores de FP. La verdad es que es una maravilla ver cómo cada vez la gente se acerca más a la formación profesional y a los trabajos de siempre, que necesitan gente a todos los niveles.

En el sector estamos vendidos. Los trabajadores de toda la vida se van jubilandos y no hay relevo.

Cada vez veo más movimiento de gente entre empresas y veo que esto va a explotar por algún lado. Unos que se llevan a unos, otros que se llevan a otros. Pero no entra savia nueva en el sector. Muchos de los que se llevan a la gente, ni forman a sus empleados ni tienen planes de hacerlo. Es decir, que no estamos jugando todos con la misma baraja.

Está muy bien eso de llevarte a una persona por un poco más de dinero al mes. Pero si queremos que el sector avance, deberíamos todos poner un poco de nuestra parte y formar a nuestros empleados en alguna medida.

Siempre está el que se va por dos duros más, y siempre lo hará, nunca será fiel a la empresa donde esté porque será el típico que siempre se queje y no le parezca nada suficiente. Pues mira, hará un roto en la empresa, pero mejor lejos que cerca. Luego por supuesto, siempre están los que no encajan en una organización y en la siguiente son felices, ole por ellos.

A lo que voy. Si tú quieres a tus empleados formados, pon de tu parte, no los “robos”. Entra en el circuito de los que han formado a sus empleados y trabajan por el sector.

Desde luego, las empresas tienen que tener claro que un buen sistema informático y de gestión en su organización es fundamental si no quieren que les pase como les está pasando a algunas empresas, que se va una persona clave y les baja la cifra de facturación porque esa persona llevaba mucho peso y no compartía la información con el resto. Error. Los clientes son de la empresa. Y la empresa tiene que tener un sistema informático lo suficientemente bueno como para si alguien falla, que no se caigan en la medida de lo posible los pedidos ni los trabajos, ni la facturación se vea alterada.

Hay mucho iluminado que se cree Dios porque lleva un par de años en el sector, le ha ido bien, y se cree imprescindible porque le llaman de empresas para trabajar. Pues bien, llamarían hasta a un alién si trabajase bien. Lo que pasa es que nos falta personal a mansalva y con que trabaje un poco y destaque, ya cree la gente que es Ronaldo y que su contrato tiene que estar hasta blindado.

Verás cuando empiece a bajar el trabajo y haya que trabajar duro para sacar adelante el trabajo. Ahí vamos a ver quién es quién en el sector. Yo soy de la opinión de que es mejor tratar bien a la gente, pero también es cierto que los trabajadores tienen que valorar lo que hace la empresa por ellos. Yo sería partidaria de darles el sueldo bruto y que ellos fuesen los que pagasen a Hacienda cada mes. Cada mes, un rejón. Que vean realmente el dineral que se lleva Hacienda, y el dineral que la empresa cotiza por ellos. A lo mejor así valorarían más su trabajo.

La gente sigue en Babia pensando lo bien que vivimos en España, y no les quito la razón, pero que pagamos más por todo, ya os lo digo yo.

El Gobierno de Pedrito Sánchez ha subido los impuestos al menos 69 veces desde que llegó al poder en 2018, según un informe del Instituto Juan de Mariana. España es el país de la Unión Europea con mayor incremento de la presión fiscal de 2019 a 2024. ¿Y qué pasa? Nadaaaaa.

En España llega el iluminado de turno, y decide que la televisión española se va a gastar en otro iluminado 28 millones de euros para un programa que sólo será propaganda política para vendernos las virtudes de Sánchez y sus iluminati.

Yo a los que votan al PSOE/SUMAR/PODEMOS o similar, les voy a recordar lo que dan de sí 28 millones que se gasta TVE y os recuerdo que pagamos todos los españoles (al menos los que pagamos impuestos):

- 6.000 becas universitarias.
- 10 lanchas para luchar contra el narcotráfico.
- 311 tratamientos contra el cáncer.
- 824 tratamientos contra el Parkinson.
- 7.368 UCI por día en la sanidad.
- 236 trasplantes de hígado.
- 93.000 mensualidades de guardería.
- 2.928.870 becas de comedor en educación infantil en Andalucía.
- El sueldo de 400 médicos al año.

Pero claro, lo citado anteriormente no hace campaña política, Broncano sí. Como Sánchez debe sentirse en horas bajas, pues ale, a gastar en otro palmero. Total, como nadie se inmuta y sigue haciendo su santa voluntad, así nos luce el pelo. Rojos. A disfrutar de lo votado. Cuando no os den una beca de comedor, o cuando no llegue un trasplante, poneos a ver en televisión a Broncano, que seguro alivia vuestros males.

Imaginaos que eso se traslada a la empresa privada. Que el director gastase sus recursos en cosas totalmente superfluas y los comerciantes tuvieran que ir en transporte público en vez de en coche, en las oficinas no se pudiese trabajar por falta de recursos o que los talleres no tuvieran maquinaria adecuada para reparar máquinas. Es inconcebible.

En fin, nosotros a lo nuestro, a seguir luchando en este gran sector y a disfrutar de las Asambleas de las asociaciones que tenemos por delante.

Aprovechar estos ratos con vuestros competidores para intercambiar ideas que os puedan hacer seguir creciendo. La competencia siempre es buena, porque te hace espabilar, si no, nos acomodaríamos.

De momento las empresas siguen teniendo un ritmo bueno de trabajo, aunque en algunas zonas ha flaqueado un poco el trabajo, no bajéis la guardia. Y recordar que como dijo Henry Ford: “Cuando todo parece ir en tu contra, recuerda que el avión despega con viento en contra, no a favor”.

A por todas.

FUERZA Y HONOR

ROXU GRUPO



gruporoxu.com

985 79 36 36



26
Septiembre

PEM 2024 PREMIOS
MADRID ELEVACION
26 Septiembre de 2024 MOVICARGA

MOVICARGA



MADRID

LA CASA DE MÓNICO

¡Te esperamos!



info@movicarga.com
macarenagarcia@movicarga.com

SPONSORS CONFIRMADOS

SPONSOR
PLATINO

PALFINGER

LIEBHERR

AHERN
IBÉRICA

SOCAGE
IBÉRICA

SPONSOR
ORO

**TRANS
GRUAS**
ENTRE ESPECIALISTAS

TVH

HEI
HEAVY EQUIPMENT IBÉRICA

LCMG

AMCO
RUTHMANN
A TITC MANUFACTURING COMPANY

GROVE

SMOPYC

LKWLIFT

**BRONTO
SKYLIFT**

rb RITCHIE BROS.

SPONSOR
PLATA

BR/VI
PLATFORMS

**ESE
ERRE**

ALKORA
GRUPO VERSPIEREN

MANITOU
GROUP

SPONSOR
BRONCE

MERLO

IMPLASER

QUALITY
introducción de sistemas

AUSA

SPIERINGS
MOBILE CRANES

FOTOMATÓN

GROVE

Entrevista

Andreas Klauser

CEO Palfinger AG

Tenemos la suerte de haber entrevistado nada más y nada menos que al CEO de Palfinger, un honor que valoramos mucho y que desde las páginas de Movicarga queremos agradecer. Palfinger, que ha cumplido los 90 años, lleva una trayectoria ascendente desde hace años, con un lanzamiento continuo de novedades, sabiendo que el estar al lado de los clientes, responder cuando se requiere y seguir innovando es una prioridad.

En la entrevista hablamos de cuánto tiempo lleva la empresa liderando el mercado, de la

historia de éxito de la empresa, con un camino claro hacia la calidad y servicio y sobre todos los logros de la empresa a lo largo de los años.

El Sr. Klauser es claro y transparente, si algo no funciona, se compromete a arreglarlo, pero tiene claro que la prioridad es el cliente. Es un gusto escucharle reconocer el trabajo que está haciendo el equipo de Palfinger Ibérica y todos sus concesionarios, y elogiar el trabajo de la red de distribución en la Península Ibérica.

Mov.- Recientemente usted anunció las cifras para 2023. El año pasado fue el más exitoso en la historia de PALFINGER con una facturación de 2,45 mil millones de euros. ¿Cuándo empezó su empresa a liderar el mercado?

Hace más de 90 años, PALFINGER desarrolló la grúa hidráulica articulada sobre camión, un producto completamente nuevo en el mercado en aquel momento. Este desarrollo llevó a PALFINGER a convertirse en líder del mercado en este segmento, una posición que desde entonces hemos ido ampliando y asegurando. Con la adquisición de EPSILON, también nos hemos convertido en líder del mercado de grúas forestales y de reciclaje. Actualmente nos centramos especialmente en nuestras plataformas aéreas, que junto a la grúa de carga de PALFINGER se convertirán en un segundo pilar central. Recientemente hemos creado un centro para este producto con nuestras instalaciones de producción ampliadas en Löbau, Alemania.

Además de nuestros esfuerzos por ofrecer el mejor hardware, dedicamos mucha energía a brindar las mejores soluciones. Aprovechando el potencial de la digitalización, estamos sacando aún más provecho de nuestro hardware y tenemos la clara ambición de ser líderes en innovación en soluciones de grúas y elevación. Nos impulsa la pregunta de cómo podemos ofrecer a nuestros clientes soluciones inteligentes y apoyarles durante todo el ciclo de vida del producto, junto con nuestros socios. Independientemente de si el cliente es una empresa maderera austriaca, una empresa constructora española o una empresa energética estadounidense.

NOS IMPULSA LA PREGUNTA DE CÓMO PODEMOS OFRECER A NUESTROS CLIENTES SOLUCIONES INTELIGENTES Y APOYARLES DURANTE TODO EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO, JUNTO CON NUESTROS SOCIOS



CALIDAD DEL PRODUCTO/SERVICIO

- **¿Cómo garantiza la empresa el mantenimiento de altos estándares de calidad en sus productos/servicios?**
- **¿Existen certificaciones o reconocimientos que respalden la calidad de los productos/servicios?**
- **¿Qué medidas se toman para garantizar la satisfacción del cliente?**

Mov.- Hablando de sus clientes. ¿Existen certificaciones o reconocimientos que respalden la calidad de sus productos y servicios? ¿Qué medidas se toman para garantizar la satisfacción del cliente?

La base de todo lo que hacemos es nuestro compromiso con la absoluta e incondicional centralidad en el cliente (customer centricity). Priorizar al cliente es el camino más rápido, directo y transparente para comprender qué funciona y qué no. Cuando algo no funciona, nos comprometemos a mejorarlo, porque nuestro éxito depende de comprender y satisfacer los deseos y necesidades de nuestros clientes.

Además, estamos orgullosos de nuestros excepcionales productos. Con un equipo de 700 ingenieros, mejoramos continuamente las soluciones existentes e innovamos en otras nuevas en todos los segmentos de productos. LA EXCELENCIA DE POR VIDA es nuestra promesa. Nuestro mensaje central. Para nuestros clientes, significa un rendimiento superior sin concesiones.

Estos enfoques nos distinguen y respaldan nuestra capacidad para sobresalir y comercializar nuestros productos de manera efectiva. Nos esforzamos por estar disponibles para nuestros clientes en todo momento y en todo lugar. Esto también se aplica absolutamente a nuestra presencia aquí en España. En 2023, nuestro negocio en la Península Ibérica se ha desarrollado magníficamente. Gracias a nuestras excelentes asociaciones con socios locales, nuestra red de concesionarios, entregamos muchas unidades al mercado y logramos cifras récord de ventas. Este es un gran logro del equipo de más de 200 empleados que trabajan para PALFINGER en la península. PALFINGER ha venido para quedarse y queremos seguir creciendo junto a nuestros clientes locales.

LA BASE DE TODO LO QUE HACEMOS ES NUESTRO COMPROMISO CON LA ABSOLUTA E INCONDICIONAL CENTRALIDAD EN EL CLIENTE (CUSTOMER CENTRICITY). PRIORIZAR AL CLIENTE ES EL CAMINO MÁS RÁPIDO, DIRECTO Y TRANSPARENTE PARA COMPRENDER QUÉ FUNCIONA Y QUÉ NO. CUANDO ALGO NO FUNCIONA, NOS COMPROMETEMOS A MEJORARLO, PORQUE NUESTRO ÉXITO DEPENDE DE COMPRENDER Y SATISFACER LOS DESEOS Y NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES.

INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA

- **¿Cómo se mantiene la empresa a la vanguardia en términos de innovación y tecnología?**
- **¿Se desarrollan constantemente nuevos productos o mejoras a los existentes?**

Mov.- Mencionó la cantidad de ingenieros en su equipo. ¿Cómo se mantiene la empresa a la vanguardia de la innovación y la tecnología? ¿Se desarrollan constantemente nuevos productos o mejoras a los productos existentes?

La innovación ha hecho que PALFINGER tenga éxito. Con la innovación como parte de nuestro ADN mantenemos y ampliamos nuestro papel protagonista. Un ejemplo reciente es el lanzamiento en 2023 de la nueva gama de grúas de carga TEC, que son productos destacados en el mercado. Entre ellas se encuentra nuestra estrella absoluta en el segmento de grúas para cargas pesadas: la PK 1050 TEC. Con un increíble alcance de 37 metros y la función de plegado automático (P-fold), es el nuevo punto de referencia en la clase de 100 toneladas métricas con

LA EXCELENCIA DE POR VIDA ES NUESTRA PROMESA

EN 2023, NUESTRO NEGOCIO EN LA PENÍNSULA IBÉRICA SE HA DESARROLLADO MAGNÍFICAMENTE. GRACIAS A NUESTRAS EXCELENTES ASOCIACIONES CON SOCIOS LOCALES, NUESTRA RED DE CONCESIONARIOS, ENTREGAMOS MUCHAS UNIDADES AL MERCADO Y LOGRAMOS CIFRAS RÉCORD DE VENTAS. ESTE ES UN GRAN LOGRO DEL EQUIPO DE MÁS DE 200 EMPLEADOS QUE TRABAJAN PARA PALFINGER EN LA PENÍNSULA. PALFINGER HA VENIDO PARA QUEDARSE Y QUEREMOS SEGUIR CRECIENDO JUNTO A NUESTROS CLIENTES LOCALES

jib, y tiene mucho éxito entre nuestros clientes en España. También me gustaría destacar otra característica innovadora: el sistema WEIGH, que proporciona información precisa sobre el peso levantado directamente en el mando a distancia. Este sistema aporta un importante valor añadido a las operaciones de elevación, aumentando la precisión y la eficiencia y garantizando un rendimiento óptimo para nuestros clientes. En cuanto a sistemas de asistencia, también ofrecemos el Asistente de Nivelación para grúas TEC y el sistema Memory Position. Ambos aumentan la estabilidad y la seguridad durante las operaciones de elevación y contribuyen a una mayor productividad y un funcionamiento más suave. La PALFINGER EPSILON GENERATION 3 de nuestras grúas para madera y reciclaje es otra innovación de los últimos meses. Y, como ya hemos mencionado, vemos un enorme potencial en nuestras plataformas aéreas. Juntas, estas características avanzadas subrayan nuestro compromiso con la innovación y la satisfacción del cliente,

reforzando la posición de PALFINGER como líder de la industria.

Para lanzar nuevos productos al mercado, nos centramos claramente en el I+D y estamos invirtiendo fuertemente en recursos. En 2022 reabrimos nuestro centro tecnológico ampliado en Köstendorf, Austria. Aquí es donde estamos concentrando avances claves. Hemos establecido tres Centros de Excelencia que reúnen conocimientos críticos (incluida la digitalización) y los ponen a disposición de todas las líneas de productos. Esto significa un desarrollo mejor y más rápido. Las asociaciones de desarrollo exitosas con universidades, escuelas técnicas, industrias y socios también son la piedra angular de nuestras actividades de I+D. A finales de octubre pasado, por ejemplo, firmamos un acuerdo de desarrollo a largo plazo con las noruegas Aker BP y Optilift que nos puso a la vanguardia del desarrollo de soluciones de operación autónoma. Estamos haciendo todo esto para crear productos y soluciones aún mejores para nuestros clientes.

Nos centramos en soluciones completas que además se montan en nuestro propio Centro de Montaje en Madrid. Complementamos nuestro hardware con soluciones y servicios digitales. Otro ejemplo: PALFINGER Connected. La plataforma IoT es la base tecnológica para añadir funciones digitales a las

soluciones de productos PALFINGER. Esto garantiza una mayor eficiencia, una mejor planificación y, por tanto, un uso más rentable de los productos PALFINGER. Además, los datos proporcionan información valiosa sobre cómo se utilizan las soluciones de elevación en la vida cotidiana y, por tanto, constituyen la base para futuras ofertas de servicios más específicas, por ejemplo en el mantenimiento predictivo.

RED DE DISTRIBUCIÓN

- ¿Cuál es la red de distribución de la empresa y cómo beneficia a los clientes?
- ¿Existen alianzas estratégicas que refuercen la disponibilidad de productos/servicios?

Mov.- ¿Cómo llegan todos sus productos a sus clientes? ¿Cuál es la red de distribución de la empresa y cómo beneficia a los clientes?

¡Un punto muy importante para nosotros! Contamos con una red global de ventas y servicio de alrededor de 5.000 puntos de servicio. Esta red es esencial para nosotros y nuestro éxito porque garantiza la proximidad y la disponibilidad del cliente; en resumen: calidad del servicio. Hemos creado nuestra propia flota de servicios en EE. UU. Con centros de repuestos en Francia, Alemania y Austria, garantizamos que los repuestos lleguen a nuestros clientes en Europa en un plazo de 24 horas. Y también contamos con un centro de repuestos en España para garantizar el servicio más eficiente. Esto reduce al mínimo el tiempo de inactividad de nuestros clientes.

NUESTRA ESTRELLA ABSOLUTA EN EL SEGMENTO DE GRÚAS PARA CARGAS PESADAS: LA PK 1050 TEC. CON UN INCREÍBLE ALCANCE DE 37 METROS Y LA FUNCIÓN DE PLEGADO AUTOMÁTICO (P-FOLD), ES EL NUEVO PUNTO DE REFERENCIA EN LA CLASE DE 100 TONELADAS MÉTRICAS CON JIB, Y TIENE MUCHO ÉXITO ENTRE NUESTROS CLIENTES EN ESPAÑA



EN 2021 COMPLETAMOS LA ADQUISICIÓN DE EQUIPDRAULIC EN BARCELONA. CON ESTO, ASEGURAMOS LA CONTINUACIÓN DE UN EXCELENTE SERVICIO Y RED DE VENTAS, LA PROXIMIDAD A LOS CLIENTES LOCALES Y LA AMPLIACIÓN DE LA EXPERIENCIA EN GRANOLLERS, BARCELONA. EN TOTAL, CONTAMOS CON MÁS DE 50 SOCIOS QUE REPRESENTAN NUESTRA RED DE DISTRIBUIDORES EN ESPAÑA Y PORTUGAL



Mencioné las asociaciones estratégicas antes. También hemos establecido sólidas asociaciones con distribuidores, que están integrados en la red PALFINGER para ofrecer el mejor servicio. PALFINGER también está presente con sus propios centros de servicio y socios. En 2021 completamos la adquisición de EQUIPDRAULIC en Barcelona. Con esto, aseguramos la continuación de un excelente servicio y red de ventas, la proximidad a los clientes locales y la ampliación de la experiencia en Granollers, Barcelona. En total, contamos con más de 50 socios que representan nuestra red de distribuidores en España y Portugal. Mantenemos con ellos una relación profesional muy estrecha desde hace muchos años y hemos ido creciendo de la mano de ellos, dotándoles de la mejor formación en productos y servicios para conseguir que los clientes de PALFINGER reciban un alto nivel de servicio en toda la península. La fuerza de nuestra presencia en el mercado y de nuestra marca se ve fomentada por el esfuerzo y el trabajo de nuestros socios en nuestra red de concesionarios. Al igual que nosotros, se dedican a satisfacer las necesidades de los clientes de PALFINGER.

ESTAMOS INVIRTIENDO EN DIGITALIZACIÓN Y ELECTRIFICACIÓN Y EN LA AMPLIACIÓN DE NUESTRA RED DE PRODUCCIÓN. Y ESTAMOS INVIRTIENDO EN I+D, COMO MENCIONÉ ANTES. TODO ELLO BAJO LA PREMISA DE ABSOLUTA PROXIMIDAD AL CLIENTE

SERVICIO AL CLIENTE

- **¿Cómo se compromete la empresa a brindar un excelente servicio al cliente?**
- **¿Existen canales de comunicación eficaces para abordar preguntas o problemas?**
- **¿Existen testimonios de clientes satisfechos que respalden el servicio al cliente?**

Mov.- Ha mencionado sus esfuerzos en servicio al cliente varias veces. ¿Existen canales de comunicación eficaces para abordar preguntas o problemas?


Ofrecemos servicio al cliente directo e inmediato a través de nuestro Departamento de Ventas y Servicio, así como a través de nuestros socios. En PALFINGER ventas y servicio van de la mano. Sólo aquellos que cuentan con una red de servicios densa y bien capacitada pueden tener éxito en el mercado y vender equipos nuevos a largo plazo. Precisamente en este sector lo más importante para el cliente es el tiempo de funcionamiento, que está garantizado por la red de servicio. Por un lado, las pequeñas empresas con dos o tres camiones en su flota necesitan una respuesta en forma de ventas y

servicios regionales. Otros, por el contrario, necesitan acceder a las grandes flotas que ofrecemos a través de nuestro concepto de servicio transfronterizo. Nuestro lema es pensar globalmente, actuar localmente. Ésta es la interacción entre ventas y servicio.

La digitalización a lo largo de todo el recorrido del cliente también es cada vez más importante. Tomemos como ejemplo PALdesk. Es un potente software de asistencia técnica y chat en vivo que ayuda a brindar un excelente servicio al cliente a través de múltiples canales.

También estamos apostando fuertemente por la formación de nuestros clientes, con un claro énfasis en la formación virtual. Después de todo, se trata de aprovechar al máximo nuestros productos y soluciones. Queremos permitir que nuestros clientes y sus empleados hagan precisamente eso.

PALFINGER CONNECTED. LA PLATAFORMA IOT ES LA BASE TECNOLÓGICA PARA AÑADIR FUNCIONES DIGITALES A LAS SOLUCIONES DE PRODUCTOS PALFINGER



NUESTRA ESTRELLA ABSOLUTA EN EL SEGMENTO DE GRÚAS PARA CARGAS PESADAS: LA PK 1050 TEC. CON UN INCREÍBLE ALCANCE DE 37 METROS Y LA FUNCIÓN DE PLEGADO AUTOMÁTICO (P-FOLD), ES EL NUEVO PUNTO DE REFERENCIA EN LA CLASE DE 100 TONELADAS MÉTRICAS CON JIB, Y TIENE MUCHO ÉXITO ENTRE NUESTROS CLIENTES EN ESPAÑA

COMPARACIÓN CON LOS COMPETIDORES

- ¿Cómo se compara la empresa con los nuevos competidores en términos de fortalezas?
- ¿Hay áreas en las que la empresa tiene una clara ventaja?

Mov.- Usted mencionó la orientación al cliente como uno de los valores fundamentales de PALFINGER. ¿Considera esto como la principal diferencia con sus competidores?

No comentamos sobre nuestros competidores y lo que hacen. Pero me gustaría aprovechar esta oportunidad para dejar que nuestros clientes, revendedores y socios expresen su opinión. Como parte de una encuesta global, les pedimos a los clientes que compartieran cómo nos ven. Nos dijeron que PALFINGER, más que cualquier otro actor del mercado, es EL experto en grúas y soluciones de elevación y nos ha dado excelentes comentarios sobre nuestra imagen empresarial. Nos describieron como competentes, fuertes y dedicados. Un solucionador de problemas. La empresa con los más altos estándares y los mejores componentes. Y como el que tiene la mejor red de servicios disponible cuando se necesita. De más está decir que estoy muy contento con estos resultados y muy agradecido a todo el equipo porque lo hacen posible con su trabajo diario.

Por supuesto, también seguimos muy de cerca los mercados y las tendencias. En España y Portugal tenemos la mayor cuota de mercado en el segmento de grúas hidráulicas articuladas y grúas para los sectores forestal y de reciclaje, aunque competimos en un mercado maduro con otros competidores.

ESTABILIDAD FINANCIERA

- ¿Cómo es la salud financiera de la empresa?
- ¿Qué medidas se han tomado para garantizar la estabilidad durante una competencia intensa?

Mov.- De cara al futuro, ¿qué medidas se han tomado para garantizar la estabilidad durante la intensa competencia?

2023 fue el año más exitoso en la historia de PALFINGER. En 2023, logramos avanzar en muchos temas en línea con nuestra estrategia. Reestructuramos el negocio de las plataformas elevadoras (trampillas) y le dimos la vuelta. El negocio marítimo se desarrolló muy bien y es muy rentable. Esperamos que esta evolución positiva continúe en 2024. En cuanto a la Península Ibérica en particular, somos muy positivos: a diferencia de nuestros mercados tradicionalmente fuertes, como Alemania o Escandinavia, que luchan con problemas económicos, creemos que España está muy bien posicionado y nuestro equipo local y nuestros socios locales están altamente motivados. No puedo adelantar mucho todavía, pero tenemos muchos planes en España este año.

PARTICIPACIÓN COMUNITARIA

- ¿Tiene la empresa programas de responsabilidad social corporativa que la conecten con la comunidad?
- ¿Cómo contribuye la empresa al bienestar general y al desarrollo sostenible?

Mov.- Hablando de sus actividades en España. ¿Puede contarnos un poco más sobre los programas de participación comunitaria y responsabilidad social de PALFINGER?

Estamos profundamente comprometidos con la responsabilidad social, lo que se refleja en nuestras acciones tanto dentro como fuera de nuestra empresa. Invertimos mucho en la formación y el bienestar de nuestros empleados, garantizando que tengan oportunidades de crecer. Nuestro enfoque en la salud y la seguridad se extiende a los aspectos físicos, mentales y sociales, como se ve en iniciativas como 'PALfit', donde 900 empleados en todo el mundo registraron más de un millón de minutos de actividad física.

En España y Portugal ofrecemos beneficios adicionales a nuestros empleados, como seguro médico ampliado o fruta fresca en nuestras instalaciones. También invertimos mucho en la formación y desarrollo personal de nuestro equipo. A través de nuestra Academia PALFINGER ofrecemos cursos de inglés y diversos cursos en línea. Además, el equipo directivo participa periódicamente en programas de coaching para mejorar sus habilidades de liderazgo.

Más allá de la oficina, estamos activos en nuestras comunidades. En Austria, por ejemplo, apoyamos al cuerpo de bomberos voluntarios local y ofrecemos cuidados durante las vacaciones a los hijos de los empleados. También nos apasiona ayudar a los niños desfavorecidos a acceder a la educación para un futuro mejor. Para nosotros, la responsabilidad social no es sólo un eslogan; se trata de marcar una diferencia real.

PERSPECTIVAS FUTURAS:

- **¿Cuáles son los planes de futuro para seguir siendo líderes del mercado?**
- **¿Está la empresa preparada para adaptarse a los cambios de la industria?**

Mov.- Finalmente, echamos un vistazo al futuro. ¿Cuáles son los planes para seguir siendo líderes del mercado? ¿Está la empresa preparada para adaptarse a los cambios de la industria?

Para mantener y fortalecer nuestra posición, estamos invirtiendo fuertemente en la capacitación y el desarrollo de nuestra gente. Es-

tamos invirtiendo en digitalización y electrificación y en la ampliación de nuestra red de producción. Y estamos invirtiendo en I+D, como mencioné antes. Todo ello bajo la premisa de absoluta proximidad al cliente.

En PALFINGER vemos el cambio como una oportunidad y respondemos de forma proactiva a los desafíos. Internamente, ya en 2019 implementamos la ORGANIZACIÓN GLOBAL PALFINGER (GPO). Antes de esto, pasamos por un rápido proceso de adquisiciones a nivel mundial y nos convertimos en un actor global. Para explotar este enorme potencial, necesitábamos la organización adecuada. Creamos estructuras y responsabilidades claras y establecimos una cultura de intercambio de conocimientos. Introdujimos nuevos canales de comunicación y construimos una infraestructura de IT de última generación. El éxito de la GPO ya quedó demostrado durante el Covid. Somos ágiles, eficientes, flexibles y rápidos. Somos resistentes y PALFINGER es y seguirá siendo un socio fiable y sólido incluso en tiempos volátiles.



TAMBIÉN ESTAMOS APOSTANDO FUERTEMENTE POR LA FORMACIÓN DE NUESTROS CLIENTES, CON UN CLARO ÉNFASIS EN LA FORMACIÓN VIRTUAL

COMO PARTE DE UNA ENCUESTA GLOBAL, LES PEDIMOS A LOS CLIENTES QUE COMPARTIERAN CÓMO NOS VEN. NOS DIJERON QUE PALFINGER, MÁS QUE CUALQUIER OTRO ACTOR DEL MERCADO, ES EL EXPERTO EN GRÚAS Y SOLUCIONES DE ELEVACIÓN Y NOS HA DADO EXCELENTE COMENTARIOS SOBRE NUESTRA IMAGEN EMPRESARIAL. NOS DESCRIBIERON COMO COMPETENTES, FUERTES Y DEDICADOS. UN SOLUCIONADOR DE PROBLEMAS. LA EMPRESA CON LOS MÁS ALTOS ESTÁNDARES Y LOS MEJORES COMPONENTES. Y COMO EL QUE TIENE LA MEJOR RED DE SERVICIOS DISPONIBLE CUANDO SE NECESITA

Las empresas de alquiler de grúas móviles autopropulsadas y la Asamblea de ANAGRUAL 2024

La eterna cuestión de las asociaciones empresariales es cómo podemos ayudar a nuestros socios, empresas por definición si, una de las cuestiones más determinantes en una empresa como es ser rentable o tener unos precios competitivos nos es vetada por la legislación. Esta cuestión, alejar a las asociaciones de cualquier atisbo de intervención en lo cobrado por sus socios o fomentar acuerdos sectoriales que perjudiquen la competencia, a menudo se interpreta como la propia negación del sentido de una asociación profesional. En ocasiones se nos aplica la frase de Shakespeare sobre la vida, donde las asociaciones somos “como un cuento relatado por un idiota; un cuento lleno de palabrería y frenesí, que no tiene ningún sentido.” Excusatio non petito accusatio manifesta me dirá el amable lector, quizá, pero trataré en el presente artículo de trasladar que un sector unido en torno a su asociación es la mejor manera de defender los intereses y por tanto, una extraordinaria ayuda para obtener la rentabilidad de la empresa, no siempre acertamos, pero sin duda un camino.

Los que asistan el día 3 de mayo a nuestra XLIII Asamblea en Palma de Mallorca podrán comprobar de primera mano los esfuerzos que desde ANAGRUAL, hacemos por mejorar las condiciones de trabajo de las empresas del sector del alquiler de grúas móviles. La asamblea es un marco único para acercar propuestas, siempre concebida como una calle de doble dirección, donde las empresas nos trasladan sus inquietudes y la asociación los réditos conseguidos.

Este año, además contamos con la presentación de una herramienta con la cual pretendemos que las empresas conozcan sus costes. Siempre bajo el estricto marco de la Ley de defensa de la Competencia, justa espada de Damocles que guía nuestras acciones, la aplicación para el análisis de costes de las empresas, pretende ser una herramienta útil para que los asociados individualmente conozcan en función de sus particularidades que el camino emprendido es el adecuado a los fines pretendidos.

Decía Napoleón que, “lo imposible es el fantasma de los tímidos y el refugio de los cobardes”, y ANAGRUAL, nunca, pero menos desde que ostenta la presidencia José Manuel García Suárez, habrá sido muchas cosas, pero no cobarde; tímidos a ratos. Si imposible parece ser arreglar la cuestión de los portales de coordinación de actividades, no cejamos en nuestro empeño de dar pasos que ayuden en este “drama” que cada día es la CAE. Estos pasos se concretan en el



acuerdo con Nalanda el cual cumple un año y del que daremos rendida cuenta en la asamblea. Si bien estamos lejos de solucionar el problema, ANAGRUAL busca caminos, alternativas, sendas por las que deambular sin que el desasosiego nos pueda.

Ortega y Gasset decía que, “la desventura de España es la escasez de hombres dotados de talento”; si bien él lo decía hace poco más de un siglo en un sentido, que pese a su plena actualidad, no es el que aquí corresponde, no es menos cierto la necesidad de hombres dotados de talento en nuestro sector. El talento concretamente es el carné de operador que, no solo es un documento, es la llave a una profesión bien remunerada, reglada, reconocida laboral y profesionalmente y cuyo único pero, es que se desarrolla en empresas de servicio que tienen una actividad casi diaria. En los próximos quince años, la necesidad de estos profesionales va a ser nuestra mayor preocupación por la edad media del sector. Por ello, desde ANAGRUAL llevamos tiempo en implementar las vías de acceso a la profesión que se encuentran contempladas en la ITC y que no se han desarrollado todavía: la certificación de personas y la formación profesional.

La certificación de personas es la posibilidad de realizar el examen ante una entidad acreditada en un esquema de certificación de operadores de grúa móvil. ANAGRUAL, tiene elaborado un esquema en el cual las empresas certificadoras de personas que cumplan los requisitos y estén interesados podrán acreditarse, para la realización de los exámenes que dan acceso a la profesión, estando a la espera que la administración competente publique una norma que sirva de guía a todos los esquemas para poder proseguir con el proceso. En cuanto a la formación profesional el Real Decreto 1038/2020, de 24 de noviembre, por el que se establecen determinadas cualificaciones profesionales de la familia profesional Edificación y Obra Civil, que se incluyen en el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales, y se modifican determinados reales decretos de cualificaciones profesionales de varias familias profesionales, se recoge las nuevas cualificaciones profesionales de Operaciones de mantenimiento de



cargas con grúa móvil autopropulsada categoría A; y Operaciones de manutención de cargas con grúa móvil autopropulsada categoría B, lo que supuso la incorporación de la profesión de operador de grúa móvil autopropulsada en el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales. Ahora, donde estamos poniendo todas nuestras energías es en que la administración competente convierta estas cualificaciones profesionales en un certificado de profesionalidad, lo que posibilitará su impartición en institutos y/o centros de formación profesional y contar con otra vía de acceso a la profesión.

Es tal la preocupación y la necesidad de tener profesionales en el sector que conseguimos que se incluyera al operador de grúa móvil y camión grúa en el Catálogo de Ocupaciones de Difícil Cobertura para el tercer trimestre de 2023. La calificación de una ocupación de difícil cobertura implica la posibilidad de tramitar la autorización inicial de residencia temporal y trabajo por cuenta ajena dirigida al extranjero, lo que agiliza y facilita la posibilidad de contratación de trabajadores extranjeros para la prestación de sus servicios en España. De todo esto hablaremos en Palma de Mallor-

ca, donde trasladaremos alguna otra cuestión que estamos manejando para paliar lo que sin lugar a duda será trascendente en el devenir del sector.

Siempre que se busca la razón de algo hay que acudir a los clásicos, pues probablemente ya lo dijeron ellos. Quevedo señaló que, "no vive quien no vive seguro"; por ello una de las principales apuestas de ANAGRUAL, como asociación del sector, es la seguridad y salud de los trabajadores. El compromiso de todas las empresas del sector con la seguridad y salud de sus trabajadores se concreta, por ejemplo, en la aplicación móvil sobre seguridad laboral creada por ANAGRUAL, disponible para todos sus socios y que en Palma de Mallorca recordaremos su vigencia. La aplicación es una herramienta para instalar en los teléfonos de los trabajadores para que se tenga conocimiento de los documentos sobre responsabilidad, seguridad y salud laboral en el sector del alquiler de grúas móviles. La aplicación se convierte en un recopilatorio de las medidas preventivas de nuestra actividad, las obligaciones de todos los intervinientes en el alquiler de grúas móviles y cuestiones de interés para los trabajadores y empresas. No solo sirve para que nuestro

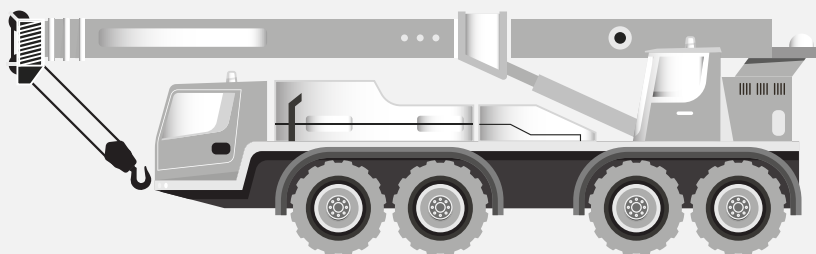
trabajador tenga una consciencia inmediata de todos los aspectos de seguridad y salud laboral del sector, de fácil y rápida consulta por ellos, sino también para que nuestros clientes comprueben el total compromiso de las empresas de grúas por la seguridad en sus operaciones.

Siendo la formación un pilar para cualquier sociedad, pese a ser un sector altamente profesionalizado, no deja tener razón Gandhi cuando indicaba que, "vive como si fueras a morir mañana. Aprende como si fueras a vivir para siempre." Por ello, tenemos ofertados una serie de cursos, financiados con Fondos Europeos del Ministerio de Educación, para la mejora de la cualificación profesional en el ámbito sobre todo de las nuevas tecnologías, pero sí que hay algún curso aplicable directamente a nuestra actividad.

Por último, agradecer a Movicarga la posibilidad que nos ofrece de acercar nuestra actividad a socios y no socios, deseando a todos los asistentes a la asamblea de ANAGRUAL un evento próspero, provechoso y divertido.

David Ruiz Garzón
Secretario general de ANAGRUAL

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



- Grúas
- Plataformas elevadoras
- Carretillas

CONSÚLTENOS SIN
COMPROMISO

915 179 080

ALKORA
GRUPO VERSPIEREN

alkoramad@alkora.es
www.alkora.es

CORREDURÍA DE SEGUROS



ENTREVISTA

JOSÉ MANUEL GARCÍA SUÁREZ

Celebrando
45 años
de historia



José Manuel García en el año 1979

Grupo Roxu cumple 45 años, y lo hace con una salud de hierro. Su fundador, José Manuel García Suárez es un referente en el sector. Un visionario, gran empresario, mejor persona. Un ejemplo a seguir. Su trayectoria le ha permitido crear una empresa que se ha convertido a lo largo de los años en punto de referencia. Asturias ha conquistado el mundo con grúas, plataformas, su Escuela de Formación y su división de drones. Es un honor hacerle una nueva entrevista a José Manuel, al que admiro mucho y con orgullo puedo decir que considero mi amigo y mentor. Por otros 45 años con el mismo éxito.

FUERZA Y HONOR.

Por Macarena García, Directora de Movicarga



Mov.- ¿Qué cambios significativos han experimentado en el mercado desde sus inicios hasta ahora?

El sistema de trabajo ha cambiado mucho, actualmente hay máquina con más garantías en cuanto a capacidad y seguridad. Las directrices establecidas por las empresas en cuanto a seguridad son más exigentes, con ello se evitan más accidentes y riesgos, aunque puede ocurrir alguno inevitablemente. En negativo podemos decir una excesiva burocracia por parte de algunas empresas importantes que nos hacen perder mucho tiempo y es económicamente muy negativo.

Mov.- ¿Con qué divisiones cuenta la empresa?

División Grúas, transportes y demás medios de elevación.
 División de Plataformas Aéreas Asturianas. PLAAS.
 División de Eólicos.
 División de Drones.

Mov.- GRUPO ROXU cumple 45 años, un tiempo donde os habéis convertido en un referente en el sector y sois una de las empresas más importantes del sector, ¿cómo ha sido el balance de los últimos 45 años para Grupo Roxu?

A lo largo de todo este camino nos hemos encontrado con años regulares, buenos, malos y muy malos y difíciles. En 1993 padecimos una crisis económica bastante grave, entre 2010-2018 sufrimos otra crisis mundial que nos hizo retroceder bastante, y del 2020 al 2021 que decir, la crisis sanitaria de una gravedad sin precedentes. Hoy podemos decir que estamos aquí con ilusión, ganas y la ne-

cesidad de seguir trabajando, como si hubiéramos comenzado ayer.

Mov.- ¿Cuáles son los principales aspectos que han contribuido a la rentabilidad del negocio a lo largo de estos años?

Perseguir la optimización de procesos, un mantenimiento constante de las grúas y demás maquinaria para garantizar un funcionamiento óptimo, así como la inversión/renovación de la flota. También contribuye contar con personal profesional y formado.

A LO LARGO DE TODO ESTE CAMINO NOS HEMOS ENCONTRADO CON AÑOS REGULARES, BUENOS, MALOS Y MUY MALOS Y DIFÍCILES. HOY PODEMOS DECIR QUE ESTAMOS AQUÍ CON ILUSIÓN, GANAS Y LA NECESIDAD DE SEGUIR TRABAJANDO, COMO SI HUBIÉRAMOS COMENZADO AYER



ANUALMENTE HACEMOS UNA RENOVACIÓN DE ENTRE 8-10 GRÚAS



Mov.- ¿Con qué frecuencia renuevan la maquinaria en su empresa?

Anualmente hacemos una renovación de entre 8-10 grúas.

Mov.- ¿Podrían contarnos acerca de la primera grúa que adquirieron?

La primera grúa adquirida fue marca Luna de 50Tn.

Mov.- ¿Cuál fue la compra de maquinaria que más ilusión les hizo como empresa?

En 2008 llegaba a España la mayor grúa telescópica sobre ruedas del mundo. Liebherr LTM 11200.

Mov.- ¿Por qué decidieron iniciar la escuela de formación en Escuela Europea del Grupo Roxu? ¿Qué tal va la Escuela? ¿Nos puede contar los desafíos a los que se ha encontrado la Escuela, y cómo está actualmente?

Hace años que buscaba el poder desarrollar una escuela de formación dentro del Grupo con la finalidad de tener a todo el personal formado en todas las maniobras, máquinas y demás trabajos que desarrollamos. Entonces apareció Pablo Santiago con un proyecto de creación de una Escuela y conjuntamente con José Luis Muñiz, nos pusimos a desarrollarla.

La Escuela tiene su propia autonomía y va muy bien, desarrollan muchos proyectos por toda España y ayudan al Grupo a tener a todo el personal con todas las exigencias que nos piden los clientes y el mercado.

Escuela esta todo el día buscando nuevos mercados y cursos diferentes que impartir, trabajan mucho y tienen los mismos problemas que cualquier empresa de servicios, se parecen a las empresas de grúas, pero no tienen tantas grúas.

Yo los veo ilusionados, con gran capacidad de desarrollar cualquier proyecto que se les plantean y siempre los veo afrontar retos que me sorprenden. Por ejemplo, este año han desarrollado proyectos de formación de montaje de placas fotovoltaicas para Iberdrola.

Mov.- ¿Qué les impulsó a establecer la división de drones en su empresa?

Observamos que es una herramienta complementaria de nuestra actividad y nos aporta en determinadas operaciones rapidez y exactitud, de los puntos donde tenemos que actuar, por ejemplo.

HACE AÑOS QUE BUSCABA EL PODER DESARROLLAR UNA ESCUELA DE FORMACIÓN DENTRO DEL GRUPO CON LA FINALIDAD DE TENER A TODO EL PERSONAL FORMADO EN TODAS LAS MANIOBRAS, MÁQUINAS Y DEMÁS TRABAJOS QUE DESARROLLAMOS. ENTONCES APARECIÓ PABLO SANTIAGO CON UN PROYECTO DE CREACIÓN DE UNA ESCUELA Y CONJUNTAMENTE CON JOSÉ LUIS MUÑIZ, NOS PUSIMOS A DESARROLLARLA.

Mov.- ¿Qué creen que se necesita para seguir profesionalizando el mercado de alquiler de grúas?

La cooperación y colaboración de todas las empresas del sector que componen una Asociación como es ANAGRUAL es decisivo para profesionalizar el sector. La unión hace la fuerza; contar con una voz unida y fuerte que respalde las inquietudes de cada una de las empresas que de manera individual tenemos, es vital.

También la formación es conveniente, debemos crear un entorno atractivo en el sector para atraer talento joven y preparado, o poder prepararlo.

Mov.- ¿Cuál es su evaluación personal del balance como Presidente de ANAGRUAL?

Gracias a todos los que formamos parte de esta Asociación, hemos conseguido una imagen sólida y de peso en la sociedad, así como un respaldo normativo respaldado por los organismos competentes en cada caso sin precedentes.

La Asociación debe conservar lo conseguido y seguir avanzando.

Mov.- ¿Cuáles de los premios que ha recibido Grupo Roxu les ha hecho especial ilusión y por qué?

El premio que recibiremos el próximo 24 de Abril, Premios Avanza, en nuestro caso "Premio a la Trayectoria", nos hace especial ilusión, ya que representa una trayectoria de 45 años que nos hace mirar atrás, reflexionar y valorar todo lo vivido.

Mov.- ¿Qué estrategias han implementado para mantenerse competitivos en el mercado?

La actualización de la flota que mejoran las soluciones que nuestros clientes demandan, así como estar al tanto de las tendencias del mercado. La formación de los operadores técnicos en las últimas prácticas de seguridad y manejo de maquinaria.

Mov.- De estos 45 años, ¿con qué anécdotas importantes te quedas?

En 45 años hay mucho tiempo, sería difícil establecer cual, se me ocurre que el resultado de los 45 años ya es "anécdota" increíble.

Mov.- ¿Cuál es su enfoque principal en cuanto a la satisfacción del cliente?

Seriedad, puntualidad, profesionalidad y los mejores equipos.

Mov.- ¿Han experimentado algún desafío importante en el último año y cómo lo han enfrentado?

Nuestra profesión es un desafío permanente y lo enfrentamos en cada caso con fuerza y determinación.

Mov.- ¿Cómo ha afectado la tecnología a la operación de las grúas en su empresa?

Positivamente, pero no en todos los casos. La imperfección en cuanto a la combustión, la descarbonización nos está provocando bastantes problemas.

Mov.- ¿Qué medidas toman para garantizar la seguridad tanto de sus empleados como de los clientes durante las operaciones de las grúas?

La principal medida es la formación continua de nuestro personal, tanto en materia de seguridad laboral como en el manejo de equipos y maquinaria, para que sean capaces de percibir los riesgos existentes y sepan tomar las decisiones y medidas de prevención adecuadas en cada momento para garantizar unas condiciones seguras durante las maniobras. Para ello, disponemos de nuestra escuela de formación Escuela Europea de Maquinaria. Además, las maniobras complejas son estudiadas previamente por nuestro



■ ■ ■

**¿EL ENFOQUE PRINCIPAL
EN CUANTO A LA SATISFACCIÓN
DEL CLIENTE?
SERIEDAD, PUNTUALIDAD,
PROFESIONALIDAD
Y LOS MEJORES EQUIPOS**

■ ■ ■ ■ ■

departamento técnico, se realiza la evaluación de riesgos de las mismas, con lo que los operadores llegan a la maniobra con toda la información. Por último, se hace un seguimiento continuo de los trabajos a través de la presencia de recursos preventivos (toda la plantilla dispone de formación básica de PRL de 60 horas) e inspecciones y observaciones de seguridad realizadas por el departamento de PRL y los mandos.

En el mismo sentido procuramos garantizar que el personal desplazado, aun estando fuera de casa, disfrute de las mejores condiciones posibles de alojamiento, alimentación y descanso, de modo que afronten cada jornada en óptimas condiciones físicas y mentales.

Mov.- ¿Cuál es su política en cuanto a la sostenibilidad y el medio ambiente en el uso de las grúas?

Minimizar en todo momento los efectos que nuestra actividad causa en el entorno y para ello actuamos en tres direcciones:

En nuestras oficinas: con ahorro de agua, energía y separación y reciclaje de nuestros productos de desecho.

En nuestros talleres: Controlando y gestionando nuestros residuos peligrosos y nuestros vertidos.

En la obra: Con la conducción y manejo eficiente de nuestras máquinas y el desarrollo de nuestras actuaciones en caso de emergencias por derrames, incendios, etc.

Todo ello queda recogido en un código de buenas prácticas medioambientales que forma parte del sistema de gestión integrado correspondiente a nuestras ISO 9001, 14001

y 45001, trasladándolo periódicamente a nuestros empleados.

Mov.- ¿Han ampliado su mercado a otras áreas geográficas recientemente?

Puntualmente No.

Mov.- ¿Cómo se adaptan a las necesidades cambiantes de sus clientes?

En función de los mismos, es una constante, nos adaptamos fácilmente estamos preparados para ello.

Mov.- ¿Qué importancia le dan a la innovación en su empresa?

Le damos máxima importancia, cada vez que renovamos flota estamos adquiriendo las últimas innovaciones que nos ofrece el mercado de la maquinaria.

Mov.- ¿Cómo manejan la formación y el desarrollo profesional de sus empleados?

Para eso tenemos una escuela que proporciona la formación y especialización para cada caso concreto, como puede ser la formación en Renovables.

Mov.- ¿Cuál ha sido el proyecto más desafiante en el que han trabajado como empresa?

Ha habido varios, aquellos en los que se requieren muchos recursos humanos y de los medios más imponentes.

Mov.- ¿Cómo se mantienen al tanto de las últimas tendencias y avances en la industria de alquiler de grúas?

Intentamos estar en permanente contacto con nuestros clientes y escuchar sus necesidades, así como también estamos en contacto con los fabricantes que ya se encargan de informarnos de las últimas novedades.

Mov.- ¿Han considerado expandir su negocio a otros sectores relacionados?

En estos momentos no.



Mov.- ¿Cuál es su visión a largo plazo para Grupo Roxu?

A medio plazo mantener la situación actual ya es un hito y a largo plazo continuar en la misma línea.

Mov.- ¿Cómo contribuyen a la comunidad local más allá de su actividad comercial?

Un alto porcentaje de nuestro personal es asturiano y el que no lo es reside en Asturias, con ello ya aportamos.

Mov.- ¿Tienen algún plan de expansión o adquisición a corto o mediano plazo?

En estos momentos no.

Mov.- ¿Cómo han abordado los retos económicos y financieros en el pasado?

Los retos económicos y financieros, hasta el momento, no han representado problema alguno.

Mov.- ¿Qué valores fundamentales guían el funcionamiento de Grupo Roxu?

Cumplimiento de la legalidad y normativa aplicable en todos los mercados en los que operamos.

Crecimiento sostenido a través de la innovación e inversión en la maquinaria tecnológicamente más avanzada, así como en la formación continua de nuestros trabajadores.

Rigor en la gestión financiera que nos permite cumplir con todos los compromisos con nuestros clientes y proveedores.

Respeto del medioambiente, seguridad laboral y salud.

Vocación de servicios. Nuestra actividad está orientada al cuidado-relación con el cliente.

Integridad. Todos los directivos, empleados y colaboradores deben tener una actitud ética como base de su comportamiento ante el cliente y la sociedad.

Mov.- ¿Cómo describirían la cultura empresarial en su empresa?

Las Personas y la Seguridad primero. Y la satisfacción del deber cumplido.





Transportes y Grúas Salom, S.A. apuesta por la gama alta de Palfinger

La grúa PK 165.002 TEC 7 es la elegida de la gama TEC para superar los desafíos más altos de Menorca.

GRÚAS Y TRANSPORTES SALOM, S.A. MÁS DE 150 AÑOS DE HISTORIA

Desde la creación de Transportes y Grúas Salom S.A., empresa familiar de hace más de 150 años, siempre han procurado disponer de los medios y atención precisos para poder atender rápida y satisfactoriamente a sus clientes, en cualquier servicio de transporte, manipulación y elevación de toda clase de mercancías y materiales en Menorca.

Con Transgrusa, como nuevo nombre comercial de Transportes y Grúas Salom S.A., han conseguido adquirir nuevos vehículos, maquinaria, complementos y accesorios para complementar la demanda. Esto les ha permitido prestar un servicio profesional en todo tipo de trabajos. Todo ello, respetando el medio ambiente y colaborando en su preservación.



LA PALFINGER PK 165.002 TEC 7

La PK 165.002 TEC 7 adquirida y montada sobre VOLVO FMX84F R, cuenta con 9 prolongas hidráulicas (H), Fly - JIB PJ240 E con 6 prolongas hidráulicas y el nuevo MFA - JIB (2 prolongas manuales reconocidas por el sistema de estabilidad HPSC), lo que le permite un alcance horizontal de 38.8 m y hasta 41 m de altura de elevación. Además, tiene una cesta auto basculante BB042 de PALFINGER.

Este potente conjunto de camión grúa, ha sido montado por el Centro de Montaje PALFINGER de Madrid. El carrozado estuvo a cargo de FURGONES Y CARROCERÍAS ARGANDA S.A. en Arganda del Rey.

La PK 165.002 TEC 7, viene equipada con los siguientes sistemas de control PALFINGER lo

que la convierte en una excelente herramienta de trabajo para los retos exigidos por sus clientes:

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

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

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.

La entrega personalizada del camión equipado con grúa en las instalaciones de Transportes y Grúas Salom fue efectuada por David Ruiz, experto de Palfinger Ibérica en calidad y entregas. Esta entrega incluyó un programa de capacitación y adaptación para el cliente y sus operadores, asegurando un conocimiento profundo del equipo. Durante este proceso, un especialista de PALFINGER detalla exhaustivamente las funcionalidades de la grúa, instruyendo sobre su operación óptima para maximizar su rendimiento y utilidad. Además, se enfatiza la relevancia de realizar una Revisión Anual de la grúa en centros certificados por la Red PALFINGER en España.



PALFINGER Ibérica agradece a Grúas y Transportes Salom S.A. la confianza depositada en la marca. A continuación, algunas imágenes de los primeros trabajos las nuevas grúas PALFINGER. ¡Larga vida a estas grandes máquinas!

LA PK 165.002 TEC 7 CUENTA CON 9 PROLONGAS HIDRÁULICAS (H), FLY - JIB PJ240 E CON 6 PROLONGAS HIDRÁULICAS Y EL NUEVO MFA - JIB (2 PROLONGAS MANUALES RECONOCIDAS POR EL SISTEMA DE ESTABILIDAD HPSC), LO QUE LE PERMITE UN ALCANCE HORIZONTAL DE 38.8 M Y HASTA 41 M DE ALTURA DE ELEVACIÓN. ADEMÁS, TIENE UNA CESTA AUTO BASCULANTE BB042 DE PALFINGER.





LIEBHERR


Grutrans Cabos

Grutrans Cabos, primera empresa en Cataluña en contar con la grúa móvil Liebherr LTM 1110-5.2, equipada con el sistema de control de grúas LICCON3.


Grutrans Cabos: visión de futuro con su nueva grúa móvil Liebherr LTM 1110-5.2

Nuevo buque insignia: Grutrans Cabos adquiere la grúa móvil Liebherr LTM 1110-5.2, equipada con el sistema de control de grúas LICCON3, de la que ya existen 6 unidades en España, tan solo 6 meses después de su lanzamiento al mercado. La inversión en este equipo va a suponer para ellos una clara optimización en cuanto a servicio, calidad y flota de maquinaria, además de que les permitirá realizar trabajos donde la normativa europea EN 13000 sea muy estricta.

Grutrans Cabos mira hacia adelante con la firme intención de consolidar un hueco importante en el mercado de grúas móviles y sobre orugas. Así, han decidido apostar por la grúa móvil Liebherr LTM 1110-5.2 equipada con el nuevo sistema de control de grúas LICCON3. Son, además, pioneros por ser la primera empresa en Cataluña en contar con este equipo y la segunda, a nivel nacional, en disponer de la grúa móvil Liebherr LTM 1110 tanto en LICCON2 como en LICCON3. «Para nosotros, esta inversión representa el inicio de una nueva andadura profesional, gracias a maquinaria equipada con tecnología de úl-



GRUTRANS CABOS, PRIMERA EMPRESA EN CATALUÑA EN CONTAR CON LA GRÚA MÓVIL LIEBHERR LTM 1110-5.2 EQUIPADA CON EL SISTEMA DE CONTROL DE GRÚAS LICCON3.



LA GRÚA MÓVIL LIEBHERR LTM 1110-5.2 CUBRIRÁ UN ESPACIO IMPORTANTE EN EL RANGO DE LAS 110 Y LAS 130 TONELADAS.

tima generación que nos garantizará un alto grado de calidad y seguridad», apunta Roger Cabos, gerente de Grutrans Cabos. «La grúa móvil Liebherr LTM 1110-5.2 va a suponer un importante salto cualitativo en cuanto a servicio e imagen, además de que nos va a permitir acceder a determinados proyectos gracias a la adaptación de este modelo a la normativa europea UNE EN 13000», continúa diciendo. La UNE EN 13000 es la disposición europea que proporciona medidas para que las grúas móviles estén sujetas a los requisitos esenciales de calidad y seguridad de la directiva de máquinas 13000.

La grúa móvil Liebherr LTM 1110-5.2 de Grutrans Cabos, que trabajará fundamentalmente en el sector industrial, obras públicas e ingeniería civil, se convierte en el nuevo estándar de su flota de maquinaria, donde cubrirá un espacio importante en el rango de las 110 y las 130 toneladas. «La inversión en este equipo supone un claro avance hacia el fu-



Grutrans Cabos es la segunda empresa a nivel nacional en disponer de la grúa móvil Liebherr LTM 1110, tanto en LICCON2 como en LICCON3.

turo, gracias, entre otras características, a su agilidad y potencia. Todo esto nos va a permitir diferenciarnos de la competencia», concluye Roger Cabos. Asimismo, la grúa móvil Liebherr LTM 1110-5.2, de 5 ejes y 110 toneladas de capacidad de carga, cuenta con algunas mejoras técnicas como el sistema de apoyo variable VarioBase® o con un motor que contribuye a reducir las emisiones de CO2. Por otro lado, está equipada con el sistema de control de grúas LICCON 3 que se basa en un manejo eficaz, pero con un software y un lenguaje de programación completamente nuevos. Esta innovadora tecnología incorpora fiables y modernos componentes de hardware, como por ejemplo el terminal de control re-

moto BTT, pantallas táctiles, así como un incremento de la seguridad y el confort para el operador. Por otro lado, las grúas que están equipadas con el sistema de control LICCON3 están preparadas, de serie, para la telemetría y la gestión de flotas.

Grutrans Cabos lleva confiando en Liebherr desde los inicios de su andadura profesional por ser un referente en calidad, independientemente del tipo de grúa. Resaltan la rapidez de respuesta y profesionalidad del departamento de servicio postventa de Liebherr Ibérica, «siempre están cuando los necesitas». Cuentan con una flota de maquinaria formada por un 90% de grúas Liebherr.

LICCON3: LAS GRÚAS QUE ESTÁN EQUIPADAS CON EL SISTEMA DE CONTROL LICCON3 ESTÁN PREPARADAS, DE SERIE, PARA LA TELEMETRÍA Y LA GESTIÓN DE FLOTAS.

ÚNETE AL PORTAL N° 1 DE ALQUILER DE MAQUINARIA



Escribenos al
rent@equipzilla.com



Ullámanos al
91 123 87 50



Visita nuestra web
www.equipzilla.com/alquiladores

Captamos clientes y cerramos el alquiler por ti.



Equipzilla



Acciona

Palfinger entrega cuatro plataformas P 200A-R a Acciona

La sostenibilidad y el cuidado con el medio ambiente son las máximas de esta adquisición.

ACCIONA es una empresa con la aspiración de hacer del planeta un lugar mejor y trabajan cada día para dar soluciones sostenibles a los principales desafíos que definirán la relación futura de la humanidad con la Tierra.

Soluciones que diseñan a través de la generación de energía renovable, la gestión sostenible del ciclo del agua y la construcción de infraestructuras. Tres actividades esenciales para que las generaciones actuales y futuras disfruten de una vida mejor en armonía con el planeta.

Para llevar a cabo esta misión han elegido PALFINGER y cuatro de sus versátiles plataformas aéreas P 200 A-R.

Estas están montadas sobre IVECO Daily 35S14 y cuentan con una altura de trabajo hasta 19,80 m (17,80 m a la base de la cesta). Además, tienen un alcance lateral

“

Cuentan con una altura de trabajo hasta 19,80 m (17,80 m a la base de la cesta). Además, tienen un alcance lateral 8,40 m, una cesta de aluminio con dimensiones 1.400x850x1.100 mm y soportan un peso máximo en plataforma 230 kg

”

8,40 m, una cesta de aluminio con dimensiones 1.400x850x1.100 mm y soportan un peso máximo en plataforma 230 kg. El giro de la cesta es 2x90°, el giro torreta de 300°, con una nivelación de cesta hidráulica automática, arranque y parada del motor desde la cesta, toma de corriente en cesta de 230 V. Todo homologado bajo la normativa CE.

Estas soluciones de elevación son una de las preferidas por los clientes de Palfinger, debido al manejo intuitivo del equipo, que permite que los operadores tengan una curva de aprendizaje alta, reduciendo así los tiempos de formación y maximizando su uso en el trabajo de campo.

El equipo de ACCIONA recibió la incorporación de las impresionantes plataformas aéreas PALFINGER por parte de su comercial experta, Cristina Bacchi. Además, en el momento de la entrega, se ha hecho la familiarización con todo el equipo.

PALFINGER Ibérica expresa su sincero agradecimiento por la nueva adquisición y la confianza depositada y les desea lo mejor en próximos proyectos.



RB^C

- ✓ Diseñamos y desarrollamos los planos de nuestros productos.
- ✓ Creamos prototipos en resina para realizar pruebas de calidad.
- ✓ Fabricamos pre-series con nuestros controles numéricos e impresoras de producción todo ello para garantizar la calidad, compatibilidad y adaptabilidad de nuestros productos.



www.rbcomponentes.com



Grúas Pol

Entrevista a Miguel Garau, Director de Grúas Pol

Mov.-¿Qué os motivó a adquirir todas estas grúas Fassi, incluyendo modelos como el F185A.2.26, 2 F345RA.2.26, 2 F485RA.2.25 L324 y 6 unidades de la nueva gama TECHNO, modelo F1450R.2.28-HXP?

Miguel Garau.- Nos motivaron principalmente las prestaciones, junto con la relación calidad-precio que no pareció muy competitiva.

Mov.-¿Fue esta adquisición parte de una renovación de maquinaria o una expansión de su parque?

Sr. Garau.- Sobre todo expansión.

Mov.- ¿Cómo ha sido su experiencia con el rendimiento de la gama Techno de Fassi?

Sr. Garau.- Aunque todavía estamos en fase de conocer perfectamente las máquinas, nos está gustando mucho su velocidad y finura.

Mov.- ¿Qué aspectos de la combinación de potencia de carga, diseño y sistema de control renovados de las grúas Fassi les llamaron más la atención?

Sr. Garau.- El diseño moderno y el sistema Techno que permite trabajar con menos pata, obteniendo prácticamente el mismo rendimiento que sacando la pata entera al ponerle contrapeso en la caja.

Mov.- ¿Consideran que el control de la estabilidad Techno es una característica distintiva importante de esta gama de grúas?

Sr. Garau.- Es de lo más importante, desde luego.

Mov.- ¿Qué les pareció la atención recibida por parte de Transgrúas Cial., el proveedor de las grúas?

Sr. Garau.- Fenomenal, tenemos una relación laboral y personal estupenda.

Mov.- ¿Podrían compartir detalles sobre cuál es su parque actual de maquinaria?

Sr. Garau.- Entre camiones, tractoras y auto-grúas tenemos unos 70 vehículos.

Mov.- ¿Cómo evalúan la relación calidad-precio de las grúas Fassi en comparación con otras marcas?

Sr. Garau.- Muy competitivo.

Mov.- ¿Han recibido algún tipo de entrenamiento o soporte técnico por parte del fabricante para el manejo y mantenimiento de estas grúas?

Sr. Garau.- Sí, cada vez que traen un modelo nuevo, vienen a Mallorca a dar un cursillo a los guistas.





Mov.- ¿Qué opinan sobre la durabilidad y fiabilidad de las grúas Fassi?

Sr. Garau.- Son modelos nuevos, esperamos que nuestra opinión sea muy buena.

Mov.- ¿Consideran que la tecnología incorporada en las grúas Fassi les ha ayudado a optimizar sus operaciones?

Sr. Garau.- El motivo principal de las adquisiciones es el aumento de flota.

Mov.- ¿Qué tan importante es para ustedes la disponibilidad de repuestos y servicio postventa al elegir un proveedor de grúas?

Sr. Garau.- Absolutamente esencial, especialmente teniendo en cuenta el problema de la insularidad.

Mov.- ¿Han recibido algún tipo de garantía extendida o servicio de mantenimiento especial con la compra de estas grúas?

Sr. Garau.- Sí.

Mov.- ¿Cuál fue el factor decisivo que los llevó a elegir las grúas Fassi sobre otras opciones disponibles en el mercado?

Sr. Garau.- El precio y la calidad.

Mov.- ¿Han recibido comentarios positivos por parte de sus operadores sobre la facilidad de uso y ergonomía de las grúas Fassi?

Sr. Garau.- A pesar de que los guistas están más acostumbrados al manejo de otras marcas, se están acostumbrando rápidamente y en general están contentos.

Mov.- ¿Cómo describirían su experiencia general con el proceso de compra y entrega de las grúas?

Sr. Garau.- Satisfactorio.

Mov.- ¿Qué planes tienen para el futuro en términos de expansión o actualización de su parque de maquinaria? ¿Cómo ven el mercado para este año?

Sr. Garau.- Creemos que en cuanto a volumen de trabajo, el 2024 será muy bueno, y referente a la expansión de nuestro parque,

somos prudentes de momento porque en los dos últimos años hemos realizado muchas compras de vehículos.

Mov.- ¿Recomendarían las grúas Fassi a otras empresas del sector?

Sr. Garau.- Indudablemente.



SOMOS TECHNO

**GAMA
TECHNO**

- ▶ Unidad de control mucho más potente
- ▶ Mayor velocidad y capacidad de procesamiento de datos
- ▶ Nuevas interfaces y funciones de control remoto
- ▶ Perfil X-Design del brazo secundario
- ▶ Un aumento exponencial del rendimiento

GRÚAS FASSI

TRANS
GRUAS

ENTRE ESPECIALISTAS

@ info@transgruas.com
 🌐 transgruas.com

- INNOVACIÓN
- VERSATILIDAD
- EFICIENCIA
- CONTROL DE LA SEGURIDAD
- PRECISIÓN

LEADER IN INNOVATION

Ahern Ibérica: Servicio técnico al máximo nivel

Ahern Ibérica es el distribuidor exclusivo para España y Portugal de las plataformas Snorkel, las arañas EasyLift, las minigrúas Maeda, las plataformas Dinolift y los robots cristaleros Winlet.

Hemos charlado con Enrique García, Director General de Ahern Ibérica, quien nos ha hablado de la fuerte inversión que lleva realizando Ahern Ibérica, tanto en personal técnico como en disponibilidad de repuestos, para dar a sus clientes un servicio de excelencia.

Nos subraya además la importancia de invertir en el mantenimiento preventivo de los equipos y contar con un servicio técnico propio competente que impactará directamente en el resultado de la empresa.

“En el mundo empresarial actual, la calidad del servicio al cliente se ha convertido en un factor fundamental para el éxito de cualquier empresa, pero es crítico para aquellas que desarrollan su actividad en el área de servicios, como son las empresas de venta y alquiler de maquinaria. Ofrecer un servicio excepcional nos diferencia de la competencia y aporta beneficios significativos que, en última instancia, se reflejan en la cuenta de resultados”, explica el Sr. García. “Una empresa de alquiler, cuando invierte en maquinaria, quiere que sus equipos estén disponibles el mayor tiempo posible. Además, demandan una respuesta rápida y de calidad de su proveedor cuando le necesitan. Nuestro compromiso con ellos no es negociable y se ha convertido en nuestro valor diferenciador en el mercado. Nuestros clientes lo saben y por ello siguen apostando por nosotros como partner de elevación”.

“Nuestro objetivo no sólo ha sido brindar el mejor servicio del mercado. Nuestro objetivo también ha sido el reconocimiento de nuestros clientes. Lo hemos conseguido tanto por la calidad humana y técnica de nuestro equipo como por el compromiso de toda la empresa para su consecución”, continúa explicando.



“Es muy importante el proceso de fijar objetivos para lograrlos. Alguien los tiene que definir, pero todos deben colaborar en el proceso para diferenciar cuáles son reales de los inalcanzables. Invito a todos aquellos que quieran saber más acerca de ello a leer el siguiente trabajo desarrollado por George Doran, Arthur Miller y James Cunningham en 1981, “There's a S.M.A.R.T. way to write management goals and objectives”. En el mismo, los tres autores dan las claves para la fijación de objetivos que tengan sentido para la empresa. Los objetivos tienen que ser audaces, listos (del inglés S.M.A.R.T.): específicos (Specific), medibles (Measurable), alcanzables (Achievable), relevantes (Relevant) y limitados en el tiempo (Time-bound).

Dedica tiempo a este proceso y obtendrás una ventaja competitiva que se reflejará en:

1. Satisfacción del Cliente: Un buen servicio (disponibilidad de repuestos y asistencia técnica) garantiza que las máquinas estén paradas lo menos posible, teniendo un gran impacto en la facturación de

nuestros clientes. Mayor facturación, mayor satisfacción de nuestros clientes.

2. Confianza y Lealtad: Servicio de calidad con piezas originales y a un precio justo nos ha ayudado a fortalecer la relación entre Ahern Ibérica y el cliente, fomentando la lealtad a largo plazo.

3. Resolución de Problemas: Una consulta técnica, un repuesto, una intervención rápida. Los clientes se sienten seguros al saber que de nuestra parte recibirán asistencia inmediata en cualquier sitio y a cualquier hora”.

IMPORTANCIA DEL MANTENIMIENTO PREVENTIVO Y FORMACIÓN CONTÍNUA DE NUESTROS CLIENTES

Es crítico para conseguir una alta rentabilidad del activo invertir en mantenimiento preventivo y contar con un servicio técnico competente. Por ello, sólo ofrecemos piezas originales y organizamos formaciones de nuestros productos regularmente.

Porque un buen mantenimiento preventivo deriva en una flota mejor de maquinaria:

1. “Durabilidad y Rendimiento: El mantenimiento preventivo asegura que los productos funcionen de manera óptima durante más tiempo, lo que maximiza su durabilidad y rendimiento. Esto se traduce en una mayor satisfacción y en la prolongación de la vida útil de los productos para las empresas. Mayor vida útil, mayor rentabilidad.

2. Reducción de Costos: Al prevenir averías o fallos mayores a través del mantenimiento regular, se reducen los costos asociados con reparaciones imprevistas. Esto evita gastos adicionales e imprevistos, al minimizar los costos operativos. Estamos en un mercado de plataformas aéreas muy competitivo, y por tanto hay que saber y valorar todo lo que las empresas ofrecen.

3. Reputación y Credibilidad: Fiabilidad genera confianza, genera lealtad por parte de los clientes y añade valor al activo”, continúa Enrique García.

“Nunca hemos considerado la venta de nuestros productos como una simple transacción comercial. Nos mueve la satisfacción del cliente, la confianza, la lealtad y la reputación. Y eso sólo se consigue cuando se prioriza un servicio de calidad. Todos los días nos levantamos con ese objetivo”, concluye el Sr. García.



AHERN™

IBÉRICA

snorkel™



DINOLIFT

GMV

EASYLIFT™
AERIAL PLATFORMS



Cualquier solución para tus trabajos en altura.

+34 91 904 06 10

info@aherniberica.es

www.aherniberica.es



Tadano en 2024

Hemos charlado con la directora de Tadano en España, Gemma de Arcos, que nos ha contado sobre cómo llevan el año y cuáles son las novedades más importantes que destacaría: “Reflexionando sobre la trayectoria de Tadano desde principios de este año, nos hemos encontrado con novedades notables y hemos observado tendencias interesantes en la demanda de grúas. Nuestra AC 7.450-1 de siete ejes ha seguido siendo el modelo más solicitado, demostrando su fiabilidad e idoneidad para diversos proyectos. Además, la grúa Tadano AC 3.045-1 City ha llamado la atención por su versatilidad y rendimiento, convirtiéndose en una opción popular en la industria española. Pero, en general, se ha producido un cambio notable hacia modelos de grúa más grandes, lo que refleja la evolución de las necesidades de los proyectos. También hay una gran expectación por el próximo lanzamiento de la AC 5.250-2 de cinco ejes, que cuenta con capacidades de elevación que superan los puntos de referencia anteriores en su clase, con un notable aumento del 10 al 15% en muchas áreas. En configuraciones específicas, puede alcanzar incluso un 30% más de capacidad de elevación”.

Sobre otros lanzamientos y la demanda de grúas todo terreno, la Sra. De Arcos nos explica lo que ha significado para Tadano:

NUESTRA AC 7.450-1 DE SIETE EJES HA SEGUIDO SIENDO EL MODELO MÁS SOLICITADO, DEMOSTRANDO SU FIABILIDAD E IDONEIDAD PARA DIVERSOS PROYECTOS

“La introducción de la AC 4.080-2 de cuatro ejes ha despertado un gran interés, ya que se basa en el legado de su predecesora y satisface los requisitos de las infraestructuras españolas, en constante evolución.

Además de las grúas todoterreno, existe una demanda significativa de grúas sobre orugas con pluma de celosía de Tadano, especialmente en proyectos de parques eólicos, lo que demuestra la versatilidad de nuestra oferta de productos para satisfacer las diversas necesidades de la industria. Toda nuestra gama CC tiene deman-



LA GRÚA TADANO AC 3.045-1 CITY HA LLAMADO LA ATENCIÓN POR SU VERSATILIDAD Y RENDIMIENTO, CONVIRTIÉNDOSE EN UNA OPCIÓN POPULAR EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

da, desde la CC 24.400-1 (capacidad de 400 t) hasta la CC 88.1600-1 (capacidad de 1600 t)".

Preguntándole sobre cómo ve el futuro y cómo se están adaptando las grúas Tadano, Gemma de Arcos habla con ilusión sobre lo que está por llegar:

"De cara al futuro, los equipos de Tadano trabajan incansablemente para aportar al mercado las mejores soluciones y grúas para nuestros clientes. Siempre hay algo emocionante en marcha. Bauma 2025 será el momento en el que los clientes podrán ver las novedades, y estamos impacientes por que sean testigos de las innovaciones que estamos preparando para ellos, con especial atención a las nuevas soluciones ecológicas y a los motores híbridos".



HAY UNA GRAN EXPECTACIÓN POR EL PRÓXIMO LANZAMIENTO DE LA AC 5.250-2 DE CINCO EJES, QUE CUENTA CON CAPACIDADES DE ELEVACIÓN QUE SUPERAN LOS PUNTOS DE REFERENCIA ANTERIORES EN SU CLASE, CON UN NOTABLE AUMENTO DEL 10 AL 15% EN MUCHAS ÁREAS. EN CONFIGURACIONES ESPECÍFICAS, PUEDE ALCANZAR INCLUSO UN 30% MÁS DE CAPACIDAD DE ELEVACIÓN.





Mycsa Grúas

Mycsa en ANAGRUAL

MYCSA grúas continúa su crecimiento en todos los aspectos: no sólo ha aumentado el número de empleados y su red de servicio en España, también se han disparado las entregas de camiones y vehículos en stock.

Este año MYCSA Grúas será patrocinador Premium de la Asamblea General de ANAGRUAL que se celebrará en Palma de Mallorca, donde Olaf Mulder presentará las claves de su estrategia de negocio en el sector de la elevación.

A continuación, mostramos algunos de los últimos montajes sobre camión realizados en sus instalaciones de San Fernando de Henares, donde se ha abierto el centro de montaje de grúas y equipo de cargas que se encuentran en pleno rendimiento.

HIAB IQ 958 E8 CON JIB 150X6

Es un modelo nuevo de Hiab que está en el rango de las 110 Tn/metro, lleva electrónica Space EVO y sistema de estabilidad VSL Plus.

Capacidad de 760 Kilos a un alcance máximo de 33,9 metros. Lleva carrocería fija de laterales de aluminio tipo alquilador.

Incluye estabilizadores de cabina integrados con sistema Frameworks, sistema patentado de Hiab con el que se consigue una mayor estabilidad y capacidad en la zona de cabina.

El sobrechasis está diseñado y fabricado por Hiab en Meppel, Países Bajos, con una gran resistencia a la torsión aportando gran estabilidad del conjunto incluso en posiciones desfavorables. Incluye un doble estabilizador delante de cabina y cabestrante de 2,5 Tn.

DESTACA

- 5 años de garantía.
- Sistema de control de estabilidad variable VSL plus: aumenta la capacidad de manera automática cuando el vehículo está cargado.
- Estabilización de carga para movimientos verticales LSS-V: minimiza el balanceo de vertical del sistema de brazos de manera automática cuando se deja de actuar, tanto en los movimientos de elevación o articulación.
- Plegado semiautomático SAF: la grúa se despliega y pliega de manera automática pulsando una sola maneta, evitando de esta manera accidentes en el plegado y desplegado.

Todos los modelos Hiab incluyen la posibilidad de contratar:

- HiConnect:
 - Geolocaliza toda la flota para una mejor gestión y productividad de la misma.
 - Monitoriza los días estimados para el próximo mantenimiento ayudando a planearlo con anticipación, evitando una parada en momentos inoportuno.
 - Avisa en tiempo real del uso incorrecto de la grúa, evitando de esta manera accidentes que suponen daños materiales y lo que es aún mucho peor daños personales.
 - Conexión control remota con la grúa que permite un diagnóstico y reparación más rápidos.



- Garantía extendida ProCare: Posibilidad de ampliar 3 años más la garantía del equipo.
- Contrato de mantenimiento Procare: Posibilidad de contratar un contrato de mantenimiento esencial o total para aumentar la productividad del equipo y reducir los tiempos de paradas inesperadas.

EFFER 685 9S

Es una grúa articulada robusta y ligera con un gran alcance; en su máxima extensión llega a una longitud de 23 metros, además cuenta con giro infinito y un perfil decagonal en las prolongas que lo hace más resistente en cada maniobra:

- Prolonga manual en el JIB.
- Movimiento automático del cable del cabrestante con las extensiones de la grúa.
- Refrigerador de aceite para un caudal de hasta 120l/min.
- Depósito de aceite de 200lts montado sobre la grúa.
- Gancho de grúa de 11.5Tn.
- Luz de trabajo led de 70w accionable desde el mando, una en la grúa.
- Gatos traseros extensibles hidráulicos a 6.900mm con luces led.
- Gatos delanteros y traseros accionados desde el mando a distancia.

EFFER 955 8S JIB HEAVY DUTY 6S

Presentamos esta magnífica EFFER 955 con sistema crosstab, que permite conseguir una estabilidad superior por el rango de trabajo delantero de cabina, sin necesidad de instalar estabilizadores hidráulicos delanteros. Es una versión 8S más JIB Heavy Duty 6S, el modelo más vendido de toda la historia de EFFER. Este camión lleva una carrocería embutida en el sándwich del montaje para conseguir menos altura de trabajo diario.

El cabestrante hidráulico está posicionado de manera fija, lo que supone un ahorro de costes y minimización de averías al evitar dedicar tiempo a voltearla. Todas las poleas van



puestas en la grúa recogida. El sistema de JIB no conecta con un entronque, dispone de un sistema de bulones rápido, que facilita quitar y poner el JIB en un tiempo menor y sin complicaciones.

DESTACA

- Cabestrante de 2.000 kg con asistencia de control automático con función Assisted Winch Control que permite una maniobra del cabestrante más fácil, rápida y segura, moviendo de manera automática extensiones de grúa y cable de cabestrante a la vez.
- DLC, Dinamic Load Chart, con el que el operador simula la posición de los gatos estabilizadores para calcular los kilos que se pueden elevar con cada extensión.
- Progress 3.0. El PROGRESS es un limitador de carga electrónico que aporta seguridad, evitando la sobrecarga de la estructura de la grúa y limitando automáticamente la máxima velocidad en condiciones operativas particulares. Otra característica propia del dispositivo es el control de la estabilidad del camión en función de la colocación de los estabilizadores.
- Sense: gracias a Sense, el sistema electrónico Progress 3.0 gestiona la estabilidad de la grúa en cada punto del área operativa de acuerdo a la posición de las extensiones de los estabilizadores y maximiza la capacidad de carga en cualquier lugar, incluso con contrapeso.





Una grúa móvil Liebherr LTM 1650-8.1 con una capacidad máxima de elevación de 700 toneladas reemplaza los sistemas de refrigeración de un rascacielos en el centro de Fráncfort del Meno.

Liebherr: nuevo récord de cifra de negocios en el ejercicio del 2023

El Grupo Liebherr terminó el año 2023 con un nuevo récord de ingresos de 14.042 millones de euros. En comparación con el ejercicio anterior, supone un incremento de ingresos en 1.453 millones de euros o del 11,5 %.

Liebherr aumentó su facturación considerablemente con respecto al año anterior. El Grupo ha logrado aumentar claramente sus ingresos en once de sus trece segmentos de productos. De este modo, ha superado en 1.453 millones de euros su anterior récord de facturación de 2022. Los ingresos en los segmentos de movimiento de tierras, tecnología de manipulación de materiales, maquinaria para cimentaciones especiales, grúas móviles y sobre cadenas, grúas torre, tecnología del hormigón y minería ascendieron a 9.557 millones de euros, un 11,6 % más que el año anterior. En los segmentos de productos de

EL GRUPO LIEBHERR TERMINÓ EL AÑO 2023 CON UN NUEVO RÉCORD DE INGRESOS DE 14.042 MILLONES DE EUROS. EN COMPARACIÓN CON EL EJERCICIO ANTERIOR, SUPONE UN INCREMENTO DE INGRESOS EN 1.453 MILLONES DE EUROS O DEL 11,5 %.

EN EL SEGMENTO DE PRODUCTOS DE GRÚAS MARÍTIMAS, SE PUSO EN FUNCIONAMIENTO LA GRÚA DE MANIPULACIÓN DE BUQUES CBG 500 E Y ACTUALMENTE SE ESTÁ FABRICANDO LA LS 800 E, LA PRIMERA GRÚA PARA CARGAS PESADAS TOTALMENTE ELÉCTRICA

grúas marítimas, sistemas aeronáuticos y ferroviarios, tecnología de engranajes y sistemas de automatización, frigoríficos y congeladores, así como componentes y hoteles, Liebherr alcanzó un volumen de ventas total de 4.485 millones de euros, lo que equivale a un 11,3 % más con respecto al año anterior.

El negocio evolucionó positivamente en prácticamente todas las regiones de ventas. Asimismo, logró un satisfactorio aumento de la facturación dentro de la Unión Europea, tradicionalmente la región de ventas más potente del Grupo. La cifra de negocios en Alemania, Francia y España evolucionó de forma especialmente positiva. En los países no pertenecientes a la UE, el Grupo registró un ligero retroceso. El ejercicio también fue muy favorable en Norteamérica gracias a los buenos resultados logrados en EE.UU. y México, al igual que en Asia y Oceanía. La facturación quedó ligeramente por encima del nivel del ejercicio anterior en la región de África/Oriente Próximo y Oriente Medio. En Centroamérica y Sudamérica, la facturación se mantuvo al nivel del año anterior.

El Grupo registró en 2023 un beneficio neto de 367 millones de euros. Tanto los beneficios antes de intereses e impuestos (EBIT) como el resultado financiero han mejorado notablemente. El número de empleados volvió a crecer en el ejercicio de 2023. A finales de año, el número de empleados de Liebherr ascendía a 53.659 en todo el mundo, 2.338 más que el año anterior.

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO: ACCIONAMIENTOS ALTERNATIVOS Y DIGITALIZACIÓN COMO ELEMENTOS CLAVE

Liebherr aspira a desempeñar un papel decisivo en la evolución tecnológica. Por ello, el año pasado, el Grupo invirtió 634 millones de euros en investigación y desarrollo. Una

gran parte de esta cantidad se destinó al desarrollo de nuevos productos. Una vez más, los campos de los accionamientos alternativos, la digitalización y la autonomía fueron el centro de las labores de investigación y desarrollo. En el ejercicio 2023, Liebherr siguió perfeccionando las tecnologías existentes e incorporó numerosas máquinas, componentes y soluciones a su gama de productos.

En la tecnología de accionamiento, Liebherr apuesta por un enfoque tecnológicamente neutro. En este ámbito se incluyen los accio-

namientos eléctricos, los carburantes alternativos para los motores de combustión convencionales y los accionamientos basados en el hidrógeno, como los motores de combustión de hidrógeno y las pilas de combustible impulsadas por hidrógeno. En 2023 se presentó la primera pala cargadora accionada por batería, la Liebherr L 507 E. También se suministró por primera vez la nueva máquina de manipulación de materiales eléctrica LH 80 M High Rise Industry. En el segmento de productos de grúas marítimas, se puso en funcionamiento la grúa de manipula-



EL NEGOCIO EVOLUCIONÓ POSITIVAMENTE EN PRÁCTICAMENTE TODAS LAS REGIONES DE VENTAS. ASIMISMO, LOGRÓ UN SATISFACTORIO AUMENTO DE LA FACTURACIÓN DENTRO DE LA UNIÓN EUROPEA, TRADICIONALMENTE LA REGIÓN DE VENTAS MÁS POTENTE DEL GRUPO. LA CIFRA DE NEGOCIOS EN ALEMANIA, FRANCIA Y ESPAÑA EVOLUCIONÓ DE FORMA ESPECIALMENTE POSITIVA

Dos grúas de pluma ajustable Liebherr ayudan en la construcción del edificio residencial más alto (187 metros) de Nueva Zelanda.

LIEBHERR ASPIRA A DESEMPEÑAR UN PAPEL DECISIVO EN LA EVOLUCIÓN TECNOLÓGICA. POR ELLO, EL AÑO PASADO, EL GRUPO INVIRTIÓ 634 MILLONES DE EUROS EN INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO. UNA GRAN PARTE DE ESTA CANTIDAD SE DESTINÓ AL DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS.

ción de buques CBG 500 E y actualmente se está fabricando la LS 800 E, la primera grúa para cargas pesadas totalmente eléctrica. En el ámbito de la aeronáutica, los esfuerzos se centraron también en las tecnologías alternativas de generación de energía eléctrica para la propulsión y el suministro de energía de los futuros aviones. Concretamente, en el centro de ensayos de Toulouse (Francia) se instaló un banco de ensayos para la tecnología del hidrógeno con el fin de probar la generación de electricidad para sistemas de aviones sin propulsión mediante pilas de combustible.

En el ámbito de la digitalización, Liebherr avanzó en el año de referencia en el desarrollo de diversas plataformas digitales para que las máquinas sean más seguras, cómodas y eficientes. MyLiebherr es la plataforma online que agrupa los servicios y ofertas digitales del Grupo. En 2023, el Tower Crane Portal para grúas torre se integró en el portal de clientes MyLiebherr. También se siguieron desarrollando programas como el Crane Finder para grúas móviles y sobre cadenas, la aplicación MyNotifier y el «Tower Crane Operating System 2» para muchas grúas con rotación inferior. En los segmentos de productos de movimiento de tierras y tecnología de manipulación de materiales, Liebherr presentó una nueva aplicación: MyGuide for Earthmoving.

Otro de los ejes de desarrollo fueron los proyectos relacionados con la autonomía y la automatización. El sistema de control de grúas Master V se utiliza en la última serie de grúas móviles portuarias de Liebherr. Este sistema es el paso previo para la futura integración de los sistemas de asistencia y automatización parcial. En el marco del proyecto de investigación ZIRKEL, Liebherr desarrolla procesos automatizados de desmontaje de baterías para vehículos eléctricos. Esto es necesario para alcanzar elevados índices de reciclaje y conseguir a largo plazo una producción de baterías neutra en emisiones de CO2 durante toda la cadena de procesos. Además, se siguió mejorando y probando la unidad de teleoperación LiReCon y se pusieron en funcionamiento camiones mineros autónomos T 264 para su validación en las instalaciones de un cliente.

RÉCORD DE INVERSIÓN EN PRODUCCIÓN, VENTAS Y SERVICIO

Se invirtió la cifra más elevada hasta la fecha de 1.030 millones de euros en plantas de producción y en la red mundial de ventas



La nueva grúa móvil portuaria de Liebherr ha entrado con éxito en el mercado: aquí se puede ver la LHM 550 en el puerto de Tarragona.

EN 2024 LIEBHERR HA COMENZADO EL EJERCICIO ACTUAL CON UNA CARTERA DE PEDIDOS MUY SÓLIDA.

y servicios. De este modo, las inversiones aumentaron en 167 millones de euros en comparación con el año anterior. Esto se ha visto compensado con una amortización de 623 millones de euros.

La fábrica de Liebherr de Ehingen (Alemania) está ampliando actualmente sus instalaciones con el objetivo de crear espacio adicional para la producción de grúas móviles y sobre cadenas para responder a la creciente demanda. Liebherr-Logistics GmbH en Oberopfingen (Alemania) ha invertido en

la mejora de sus instalaciones de almacenamiento. Se ha ampliado el centro logístico altamente automatizado para incluir un nuevo almacén frigorífico y un almacén de materiales peligrosos para lubricantes. El Grupo ha invertido en la producción de camiones mineros en su planta de Newport News (EE.UU.). Además de la construcción de un nuevo taller de pintura, el objetivo es ampliar la nave de producción existente; se espera que ambos proyectos estén terminados para 2025. Además, en el año de referencia se iniciaron las obras de ampliación de la fábrica de Campsas (Francia).



La LRH 100.1 unplugged hincando pilotes en el suelo con el martillo H 6 en Karlstad, Suecia.

En Schüttorf (Alemania), Liebherr está construyendo una sede para la venta, el mantenimiento, la reparación y el alquiler de máquinas de movimiento de tierras en una parcela de más de 18.000 m², cuya finalización está prevista para 2024. Por otra parte, se está construyendo un nuevo edificio administrativo en la fábrica de Biberach (Alemania), que utilizarán las filiales de Liebherr-Purchasing Services GmbH y Liebherr-International Deutschland GmbH para tareas transversales.

PERSPECTIVAS DE CARA A 2024

En 2024, la situación económica seguirá siendo difícil, pero Liebherr ha comenzado el ejercicio actual con una cartera de pedidos muy sólida. Si bien se están produciendo desarrollos diferentes entre los distintos segmentos de productos, Liebherr podrá equilibrarlos gracias a su estructura descentralizada y diversificada y a su posicionamiento internacional. Debido a los procesos de transformación que experimentan numerosas economías de todo el mundo, la demanda de grúas de gran tamaño y de materias primas es cada vez mayor. Esto ofrece a Liebherr nuevas oportunidades de mercado.



RAISING THE STANDARDS

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

www.platformbasket.com



Made in Italy



Nuevo HTH 12.10 Magni

Un nuevo manipulador telescópico se ha incluido en la amplia gama de Magni: el HTH 12.10. Se trata de una importante actualización del ya popular HTH 10.10, que conserva todas las características que hicieron famoso al modelo anterior, al tiempo que introduce una importante novedad. GAM son los distribuidores de Magni en España, Portugal, Marruecos, México y Chile.

Diseñado para satisfacer la necesidad de un rendimiento cada vez mayor, el HTH 12.10 es el resultado de un cuidadoso rediseño de uno de los modelos más populares de Magni, heredando sus características y mejorando aún más su rendimiento en términos de capacidad de hasta 12 toneladas. De hecho, la adición de un nuevo lastre ofrece una capacidad de 9 toneladas a la altura máxima y 4 toneladas a la máxima distancia.

DISEÑADO PARA SATISFACER LA NECESIDAD DE UN RENDIMIENTO CADA VEZ MAYOR, EL HTH 12.10 ES EL RESULTADO DE UN CUIDADOSO REDISEÑO DE UNO DE LOS MODELOS MÁS POPULARES DE MAGNI, HEREDANDO SUS CARACTERÍSTICAS Y MEJORANDO AÚN MÁS SU RENDIMIENTO EN TÉRMINOS DE CAPACIDAD DE HASTA 12 TONELADAS

El modelo 12.10 hereda la fiabilidad y versatilidad de su predecesor, que se mantendrá en la gama. En este sentido, el nuevo modelo puede contar con el sistema R.F.ID para el reconocimiento automático de los diferentes implementos acoplados. Además, la tracción a las cuatro ruedas y la dirección, así como la gran distancia al suelo, garantizan una gran maniobrabilidad en cualquier terreno.

Con el lanzamiento de la HTH 12.10, Magni TH continúa su búsqueda activa de la máxima satisfacción elevando el listón de sus máquinas.

GAM SON LOS DISTRIBUIDORES DE MAGNI EN ESPAÑA, PORTUGAL, MARRUECOS, MÉXICO Y CHILE.



LA ADICIÓN DE UN NUEVO LASTRE OFRECE UNA CAPACIDAD DE 9 TONELADAS A LA ALTURA MÁXIMA Y 4 TONELADAS A LA MÁXIMA DISTANCIA.





SENTANDO NUEVAS BASES SOBRE 7 EJES.

LA AC 7.450-1

La Tadano AC 7.450- define una nueva clase: con una longitud del vehículo de 15,99 m y una base de estabilización de 8,45 m, es tan compacta como una grúa de seis ejes, pero potente como muchas de ocho. Ya que, con su pluma principal totalmente extendida a 80 m, la Tadano AC 7.450- alcanza capacidades de elevación de hasta 23,7 t, y esto sin SSL. Con SSL incluso son posibles inigualables 37,3 t. Tadano utiliza por primera vez un nuevo concepto del Superlift lateral (SSL) para una manipulación y preparación aún más sencillas. El sistema puede ampliarse con un plumín de 81 m de longitud, de cuyas partes también pueden configurarse extensiones fijas.



La gabarra

Grúas Ibarrodo utilizó la grúa móvil Liebherr LTM 1750-9.1 para sacar la gabarra del dique seco del Museo Marítimo Bilbao y depositarla en la ría del Nervión, desde donde discurrió para los festejos de celebración.

La grúa móvil Liebherr LTM 1750-9.1 saca la gabarra del Athletic de Bilbao a la ría del Nervión 40 años después

Grúas Ibarrodo fue la encargada de trasladar la gabarra del club de fútbol Athletic de Bilbao desde el Museo Marítimo de Bilbao hasta la ría de Bilbao, donde el club rojiblanco celebró el título de campeón de la Copa del Rey. Para Grúas Ibarrodo representa un orgullo haber podido participar en esta maniobra por ser un acontecimiento emblemático para su ciudad y por el sentimiento que les une a “Los Leoneses”.

Han pasado 40 años desde la última vez que el club de fútbol Athletic de Bilbao se alza con un título importante. Este 2024 lo han vuelto a hacer, tras derrotar al RCD Mallorca en la tanda de penaltis. Esta victoria fue el título número 24 del Athletic Club en esta competición. El Athletic presume de ser un club diferente a cualquier otro, con una filosofía única de entender el fútbol. Dicha singularidad se refleja incluso a la hora de cantar el alirón, ya que mientras el resto de equipos suelen usar autobuses para celebrar la consecución de un título junto a sus aficiones, la tradición en la entidad vizcaína es surcar la ría del Bilbao con el equipo campeón a bordo.



La gabarra del Athletic de Bilbao es la embarcación que utiliza este equipo de fútbol desde 1984 para celebrar sus títulos, navegando por la ría de Bilbao.

Para ello utilizan una gabarra, que tiene un peso de 58 toneladas y 18,5 metros de largo, a la cual se suben en torno a 60 personas entre jugadores, técnicos y directivos. Grúas Ibarrodo fue la encargada con la grúa móvil Liebherr LTM 1750-9.1 de trasladar esta embarcación desde el dique seco del Museo Marítimo de Bilbao, donde se conserva, hasta la ría del Nervión, desde donde discurrieron los festejos de celebración. «Para nosotros realizar esta maniobra no es sólo un servicio más, sino que supone una gran satisfacción personal para todos los que integramos esta empresa. Hay que tener en cuenta que es el equipo de nuestra tierra y de nuestra vida, además de que representa un sentimiento de pertenencia a la histórica familia Athletic. En definitiva, un gran orgullo para nuestra familia, la dirección y para todos los empleados que integramos Grúas Ibarrodo», apunta Mikel Ibarrodo, director general de Grúas Ibarrodo. Destacan que el principal reto de esta maniobra fue emplazar una grúa de estas características y dimensiones en un espacio reducido y controlar los puntos de elevación.

UNA TRADICIÓN CON 41 AÑOS DE HISTORIA

La historia de la gabarra del Athletic se remonta a 1983, cuando los leoneses se proclamaron campeones de liga. Ante la gran expectación de la afición rojiblanca, el club temía que la explanada del Ayuntamiento se quedase pequeña. Por ello y tomando la idea de la letra de una canción, el club consiguió una gabarra, cuyo nombre era Gabarra número 1 y que fue rebautizada como Athletic. La barcaza elegida había sido construida en 1960 en los Astilleros Celaya de Erandio.



40 años después: el club de fútbol Athletic de Bilbao se alza con el título de campeón de la Copa del Rey.

**MENOS MANTENIMIENTO
MÁS TIEMPO DE ACTIVIDAD
GAMA ELÉCTRICA GENIE®**



Genie®

© 2024 Terex Corporation. Genie es una marca comercial de Terex Corporation o sus filiales.

QUALITY BY DESIGN

PARA SABER MÁS: GENIELIFT.COM/ES

**INTER
MAT.**

VISITE NUESTRO STAND #EXT5 C 040
INTERMAT, 24-27 ABRIL
PARÍS, FRANCIA



Manitowoc ha lanzado al mercado la nueva grúa autopropulsada Grove GMK4080L

Recientemente, Manitowoc ha lanzado al mercado su nuevo modelo GROVE GMK4080L de 80 toneladas de capacidad y 60 metros de pluma.

La nueva grúa GROVE GMK4080L viene a cambiar las reglas del segmento de 80T, con una pluma larga de 60 metros y una base de estabilizadores de pequeñas dimensiones que aporta una gran flexibilidad a la hora de trabajar en lugares de difícil acceso como pueden ser ciudades o entornos industriales.

NUEVA PLUMA

La grúa GROVE GMK4080L está equipada con una nueva pluma MEGAFORM™ de 60 metros con 6 tramos telescópicos, que permite una capacidad de elevación en punta de 4.800 kg con toda la pluma completamente extendida. Además, esta pluma permite unos alcances máximos de hasta 46 metros de radio en varias configuraciones.

Entre sus accesorios se encuentra el plúmín articulado en dos secciones de 8,7 a 15 metros con opción de angulación hidráulica desde la cabina, proporcionando un extra de flexibilidad en los entornos de trabajo más complicados.

“

La nueva grúa GROVE GMK4080L viene a cambiar las reglas del segmento de 80T, con una pluma larga de 60 metros y una base de estabilizadores de pequeñas dimensiones que aporta una gran flexibilidad a la hora de trabajar en lugares de difícil acceso como pueden ser ciudades o entornos industriales.

”

También se puede equipar esta grúa con runner con capacidad de 26t que permite trabajar

con cabrestante o directamente con un gancho acoplado al runner para trabajar sin cable.



SUPERESTRUCTURA

Este nuevo modelo de grúa equipa 19,1 toneladas de contrapeso total, pudiendo transportar legalmente sobre el bastidor hasta 13,3 t. Esta característica permite obtener unas excelentes capacidades de elevación circulando de forma legal por la vía pública y maximiza la seguridad en los desplazamientos.

La cabina de la superestructura es inclinable 20° y equipa el sistema gráfico de control CCS. La cabina se puede equipar con aire acondicionado, mando control remoto y pantallas de visualización para las cámaras del cabrestante o de punta de pluma.

En la GROVE GMK4080L se ha estudiado mucho la utilidad para los operadores, con gran cantidad de cajones y espacio de almacenaje de fácil acceso.

SISTEMA DE CONTROL CCS

El sistema de control CCS es muy intuitivo y fácil de utilizar gracias a su rueda de desplazamiento que permite insertar valores de una forma rápida y cómoda sin levantar la espalda del asiento. El CCS controla los parámetros de la grúa y de las elevaciones. Al operador se le facilita el trabajo a la hora de preparar las elevaciones gracias al asistente configurador de pluma. A través del CCS se configura el limitador de área de trabajo y el sistema de capacidades MaxBASE™ para trabajos con estabilizadores en posición asimétrica.

CHASIS INFERIOR

El nuevo chasis de cuatro ejes tiene una robusta construcción que incluye el sistema independiente de suspensión Megatrak™ igual que el resto de la gama GROVE GMK. Este sistema de suspensión permite mantener el contacto entre las ruedas y el suelo de forma permanente, asegurando un confort de marcha superior y una seguridad

en carretera óptima. La GROVE GMK4080L equipa motor Mercedes Benz con nivel de emisiones Euro 5 y caja de transmisión también Mercedes Benz. El chasis se puede ofrecer opcionalmente con tracción 8x6x8, intarder o freno eléctrico. Este nuevo chasis permite, además, que la grúa tenga una achura de 2,55 metros montando neumáticos 16.00R25.

CABINA INFERIOR

La nueva cabina que ya incorpora toda la gama desde 2021 es realmente muy ergonómica y tiene espacio de sobra para guardar pertenencias o manuales. Esta nueva cabina mejora la aerodinámica y su construcción es más robusta fiable, ofreciendo un plus de seguridad para los ocupantes cumpliendo con el reglamento europeo R29-3 sobre resistencia de cabina en vehículos comerciales.

GROVE CONNECT™

La GROVE GMK4080L incorpora Grove Connect™, la última tecnología Grove en tele diagnóstico y solución remota de averías. El sistema permite a su servicio técnico acceder a la información técnica de la grúa y al estado de trabajo en tiempo real, pudiendo configurar parámetros y software de manera remota. Este sistema está pensado para ahorrar viajes del servicio técnico en solución de averías que requieran conectarse al vehículo. El Grove Connect™ se puede instalar en todas las grúas anteriores que lleven el sistema CCS.

ECO-MODE

Este nuevo modelo de grúa también incorpora el sistema Eco-Mode para ahorro de combustible. El software detecta el hábito de operación y controla la grúa según los parámetros definidos por el operador. Permite controlar las distintas fases entre la operación y la desconexión de las bombas y el motor para ahorrar combustible durante los tiempos de espera de la grúa.





Grúas Ibarroondo incorpora la segunda unidad de la grúa móvil Liebherr LTM 1750-9.1 a su parque de maquinaria

Grúas Ibarroondo incorpora nuevamente una unidad de la grúa Liebherr LTM 1750-9.1 a su parque de maquinaria

Grúas Ibarroondo invierte en la grúa móvil Liebherr LTM 1750-9.1, de 800 toneladas de capacidad máxima de carga, basándose en la gran experiencia que han tenido con este modelo. Es un equipo que va a poder trabajar en una gran variedad de ámbitos de aplicación, gracias a su versatilidad y facilidad de montaje, y con el que van a poder mejorar en flexibilidad y rentabilidad. La grúa móvil Liebherr LTM 1750-9.1 ya tiene varios proyectos previstos, como la ampliación del museo Bellas Artes de Bilbao, las obras de la línea 5 del metro de Bilbao o diversos trabajos eólicos.

En el año 2016 Grúas Ibarroondo incorporó a su flota de maquinaria la grúa móvil Liebherr LTM 1750-9.1. «En todos estos años de servicio ha participado en infinidad de maniobras de muy diversa índole, dando servicio a nuestros clientes en todas las áreas de negocio en las que operamos: obra pública, obra civil, entornos industriales, puertos y parques eólicos, entre otros», apunta Mikel Ibarroondo, director general de Grúas Ibarroondo. «Esta magnífica experiencia unida a los últimos avances tecnológicos con los que está equipada, han hecho que nos decidamos por renovar con el mismo tipo de grúa», continúa diciendo Mikel Ibarroondo.

Desde Grúas Ibarroondo destacan de este modelo de 9 ejes y 800 toneladas de capacidad máxima de carga, su potencia y versatili-

**PRINCIPALES VENTAJAS:
POTENCIA, CAPACIDAD DE CARGA,
VERSATILIDAD Y TECNOLOGÍA DE
ÚLTIMA GENERACIÓN.**

LA POSITIVA EXPERIENCIA QUE HAN TENIDO CON LA GRÚA MÓVIL LIEBHERR LTM 1750-9.1, LES HA LLEVADO A RENOVAR CON UNA SEGUNDA UNIDAD.

dad, ya que es un equipo que puede trabajar en una amplia variedad de ámbitos de aplicación. «En nuestra opinión, es una máquina que ofrece un nivel máximo de servicio sobre 9 ejes, con gran capacidad de carga y elevación. No cabe duda de que es perfecta para ganar en flexibilidad y rentabilidad, gracias a su equipamiento», subraya Mikel Ibarrodo. Asimismo, otro aspecto que también les parece reseñable es su diseño, pensando para realizar trabajos de forma más sostenible. «El respeto del medioambiente, gracias al sistema ECOdrive, es una gran aportación», afirma Mikel Ibarrodo. La grúa móvil Liebherr LTM 1750-9.1 de Grúas Ibarrodo tiene ya varios trabajos previstos: en una refinería Repsol-Petronor, participar en la ampliación del museo Bellas Artes de Bilbao, llevar a cabo la obra de la línea 5 del metro de Bilbao, así como diversos proyectos eólicos, entre otros.

Grúas Ibarrodo mantiene desde el inicio de su andadura profesional una política de renovación constante de su parque de maquinaria. Todo ello, con el objetivo de poder ofrecer a sus clientes el mejor servicio en todo momento y circunstancia, gracias a unos equipos lo más modernos, innovadores y renovados posibles. La grúa móvil Liebherr LTM 1750-9.1 de Grúas Ibarrodo es un gran complemento para su flota actual, debido a que les ofrece la mayor capacidad de carga dentro de su gama de grúas telescópicas, con una rapidez de montaje que la hace ideal para desarrollar proyectos en sus principales ámbitos de actuación. «Consideramos que supone un paso hacia delante y es una forma de afianzar nuestra posición competitiva en los mercados en los que operamos. Además, dados los avances técnicos que incorpora, pensamos que será un activo muy rentable en todos los proyectos en los que participe», resalta Mikel Ibarrodo.

Desde hace años, Grúas Ibarrodo confía en la calidad y el servicio de Liebherr, “como garantía de trabajos bien hechos, lo que para nosotros supone contar con un partner de confianza a largo plazo”, concluye Mikel Ibarrodo. Además, “su excelente servicio post venta nos permite operar con un paraguas de asistencia, en cualquier momento y lugar, algo muy valioso ya que nuestras grúas a veces trabajan en entornos muy exigentes”. Actualmente, cuentan con un parque de maquinaria formado por 60 unidades, de las cuales el 85% son de Liebherr abarcando prácticamente toda la gama de tamaños y capacidades de carga.

**GRÚAS IBARRONDO
CONSIDERA ESTA
INVERSIÓN COMO UN
PASO HACIA DELANTE Y ES
UNA FORMA DE AFIANZAR
SU POSICIÓN COMPETITIVA
EN LOS MERCADOS EN
LOS QUE OPERAN.**


Un paso hacia el futuro


SPX328

Compacta, poderosa e intuitiva.

La mini grúa que es la vanguardia tecnológica pensada para el operador de cualquier nivel. Ofrece una nueva experiencia de trabajo intuitiva, simple y poderosa, al alcance de todos. Diseñada para el futuro, #MadeForLiftingHeroes.

 CARGA MÁXIMA
2800 kg

 ALTURA MÁXIMA
12,8 m

 RADIO MÁXIMO
10,4 m

 ALIMENTACIÓN
Eléctrica 



info@jekko.it
www.jekko-cranes.com





Formación Profesional

La Formación Profesional compite en SpainSkills en Ifema

Del 10 al 12 de abril se celebró en IFEMA Madrid, la competición SpainSkills, donde se juntaron los ganadores de las pruebas autonómicas de Skill's en las distintas especialidades de F.P. Este año estuvo compitiendo del IES Humanejos, Ignacio Mora García, que se clasificó en primer lugar en el autonómico Madridskills 2023 y Sara Lima Campos, que ganó el concurso de Smopyc de Formación Profesional organizado por la feria, por AFUPRO y por ELEVA.

Representando a AFUPRO, su presidente, Jesús M^a Gómez Vicente, que es profesor de TMV del Módulo de Embellecimiento de Superficies en el IES Humanejos de Parla.

Tanto Sara como Ignacio llegaron a la competición sabiendo que la competencia es muy fuerte, pero convencidos de que cuentan con una gran preparación técnica.

Macarena García, Directora de Movicarga, añade con ilusión: ***“Es un gusto haber estado en la competición y haberles visto en directo compitiendo. Con una seguridad, un saber hacer, concentrados, pero sobre todo disfrutando. Sabiendo que esto es una competición, pero también un paso más en su formación.***



Jesús M^a Gómez Vicente, Presidente de AFUPRO y profesor TMV del Módulo de Embellecimiento de Superficies en el IES Humanejos de Parla junto a su alumno Ignacio Mora García.

Son muchos los jóvenes que están visitando la feria y se están interesando por la Formación Profesional de calidad. Es fundamental que seamos conscientes de la importancia de apoyar este tipo de eventos, ya que estos chavales son el futuro del sector.

He podido pasar un rato con mis queridos amigos de AFUPRO, con el equipo de IES HUMANEJOS, que siempre acuden todos los eventos con una ilusión que ya la querían muchos, y se nota la satisfacción del trabajo bien hecho. También desde el IES La Rosaleda, de Málaga, Miguel A. Galera Martínez, Coordinador Dual Electromecánica de Maquinaria, nos ha contado como poco a poco los chavales se van implicando más.

75
Years
of moving forward

Desarrollado para el futuro con la confianza de siempre

LTM 1110-5.2 con LICCON3

La LTM 1110-5.2 con 3 novedades: Control de grúa, cabina de operador y transmisión. El nuevo sistema de control LICCON3 llega con grandes pantallas táctiles y equipamiento de serie para la gestión de flotas y telemetría. Transmisión ZF TraXon con DynamicPerform para un trabajo sin complicaciones. Un diseño innovador para grúas todoterreno.

www.liebherr.com

LIEBHERR

Grúas móviles y sobre orugas



Como siempre, aquellas empresas que quieran donar maquinaria al IES Humanejos será bien recibida. Como dice Javier de IES Humanejos: "La chatarra de los fabricantes, es nuestro tesoro".

Os contamos un poco qué es esta competición SpainSkills: WorldSkills International y WorldSkills Europe son asociaciones no gubernamentales, sin ánimo de lucro, cuya principal actividad es organizar competiciones bienales de formación profesional. Ambas organizaciones reúnen a instituciones de formación profesional, empresas y asociaciones profesionales líderes los diversos sectores productivos, con los objetivos de difundir información y compartir conocimiento sobre la evolución de las destrezas profesionales, fomentar la calidad, la innovación y el intercambio cultural entre competidores y expertos de todo el mundo.

La pertenencia de España a estas organizaciones conlleva la celebración bienal de un campeonato nacional de Formación Profesional (Spainskills), que sirve para seleccionar a los competidores españoles que representan a España en las competiciones europeas (EuroSkills) y mundiales (WorldSkills).

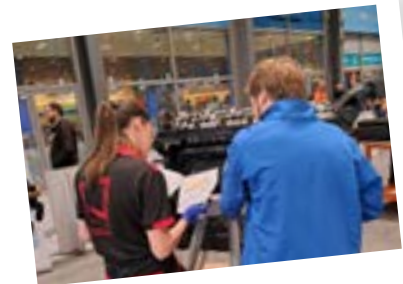


Sara Lima Campos junto a su tutor, Miguel Ángel Galera Martínez

Hemos hablado con Jesús de Lara, profesor de IES Humanejos e impulsor en gran medida de AFUPRO, que nos cuenta para Movicarga: "Estos jóvenes, aunque sobradamente preparados, representan el compromiso de un profesorado en constante actualización en sus conocimientos y un interés por los alumnos en aprender, superarse y un esfuerzo por ambas partes en prepararse y competir.

Y a partir de aquí queremos destacar a dos personas que representan la pasión e ilusión:

Jesús M^a Gómez Vicente, profesor de TMV del Módulo de Embellecimiento de superficies en el IES Humanejos de Parla, y presidente de AFUPRO que con su alumno, Ignacio Mora García, se clasificó en primer lugar en el autonómico Madridskills 2023 y ahora está demostrando sus habilidades y conoci-



COMPACTO PARA SU NECESIDAD



2x2m
alto / ancho

MT 730/930

Compacto

La gama compacta representa un excelente compromiso para los clientes que se ven limitados por los espacios reducidos y buscan rendimiento y versatilidad.

Todoterreno

El diseño del chasis, la elevada distancia al suelo y el eje oscilante trasero activo garantizan una excelente maniobrabilidad en terrenos fuera de la carretera y en todas las condiciones meteorológicas.

TCO* mejorado

Con el modo Eco, el régimen del motor se optimiza a la vez que se garantiza un alto rendimiento. El consumo de combustible y los niveles de ruido se reducen considerablemente.

 **MANITOU**
HANDLING YOUR WORLD

* Coste total de la propiedad



mientos en el SpainSkill 2024, que por cercanía a ellos espero que ganen.

En otro lado Sara Lima Campos quien es el mayor ejemplo y exponente de JASP.

Sara del IES La Rosaleda y se clasificó en primer lugar en la I Competición de Futuros Profesionales de Maquinaria y Elevación, celebrado en SMOPYC 2023, y está compitiendo en el perfil de tecnología de Vehículos Industriales.

Creo que refleja la ilusión por su profesión, sus estudios y su carrera profesional y la motivación de su tutor Miguel Ángel Galera Martínez en preparar a Sara en todos los eventos puede demostrar que no tiene límites”.

El apoyo por parte de las empresas es brutal. Un ejemplo de ello es la presencia del director General de Renault Trucks España, François Botinelli, que nos ha comentado que desde Renault Trucks apoyan la formación de estos jóvenes, ya que ellos son el futuro del sector.

HABLAMOS CON JESÚS M^a GÓMEZ VICENTE, PROFESOR DE TMV DEL MÓDULO DE EMBELLECIMIENTO DE SUPERFICIES EN EL IES HUMANEJOS DE PARLA Y PRESIDENTE DE AFUPRO

Apoyando a Ignacio Mora García, en la categoría de pintura, Jesús nos contó que la competición fue bastante bien porque Ignacio estaba tranquilo, preparado e hizo un gran trabajo. En la competición pintó una ale-

ta completa, después le dieron un golpe en la aleta para que hiciera un difuminado, preparó el parasoles para hacer una integración de dos colores”.

Este año la Comunidad de Madrid se ha volcado con la FP, dándoles ayudas para que los alumnos puedan recibir una formación de calidad: “La Comunidad de Madrid este año nos ha dado dinero para formación del alumno y la hemos distribuido en varios eventos. Ha ido a Barcelona a hacer una formación. Ha estado en Las Rozas formando también y para aplicación de pinturas”.

Aviso a navegantes: AFUPRO busca empresas de maquinaria que les puedan dar formación a ellos y sus alumnos: “Sí, para nosotros es importante recibir una formación continua de los fabricantes y es fundamental porque así les podemos enseñar las tendencias que se dan en maquinaria”

HABLAMOS CON MIGUEL ÁNGEL GALERA MARTÍNEZ, COORDINADOR DUAL ELECTROMECAÁNICA DE MAQUINARIA DEL IES LA ROSALEDA, MÁLAGA

Apoyando a Sara Lima, Miguel Ángel nos contó cómo ha sido el llegar hasta esta competición y la formación de Sara, que destacó en todas las competiciones en las que participa.

“Nos enteramos de casualidad que se celebraba esta competición, nos pusimos en contacto con los expertos, nos dio permiso nuestra consejería. Y a raíz del concurso de

Zaragoza en Smopyc que ganó Sara, sabemos lo importante que es estar en los eventos y que conozcan el trabajo tan importante que hacen los alumnos” explica el Sr. Galera.

“A Sara la vimos bien, con nervios al principio, pero cuando se centra lo disfruta mucho, más que de lo que salga como resultado, del aprendizaje que se lleva con ella. Sara no ha hecho muchas prácticas en maquinaria, muchas cosas son nuevas para ella. Está viendo mucha hidráulica, ya que ella toca más la parte neumática, pero eso es lo bueno del aprendizaje, tocar varios campos”.

En cuanto a los alumnos que tienen en Málaga, están muy solicitados, como todos los que estudian FP de Maquinaria. “Tenemos más empresas que alumnos. Estamos desbordados, está siendo un éxito de ciclo, las empresas están viniendo a buscarnos. Estamos intentado cubrirlo todo. Empezamos con 15 empresas el primer año y ahora estamos por encima de 40 empresas”.

EL problema que se plantea muchas veces es la falta de alumnado y la poca formación con la que acuden al centro: “Es un ciclo bastante nuevo, y poco a poco los jóvenes se van animando. El problema es que muchos alumnos vienen a los ciclos pensando que no tiene que estudiar y que se van a poner a hacer prácticas sin previo estudio teórico, y aquí hay que estudiar y estar al día en lo que viene. Pero lo cierto es que cuando descubren el sector y comienzan a trabajar, están encantados por las posibilidades que tienen. Incluso alumnos de primer curso ya se están quedando a trabajar en las empresas”.

Rubén Lorenzo se une a Socage Ibérica

Socage presenta a la última incorporación en el equipo comercial de Socage Ibérica: ¡Rubén Lorenzo!

En Socage Ibérica, valoran mucho no solo la calidad de sus productos y servicios, sino también a las personas que hacen posible sus éxitos.

Jesús Casin, CEO de Socage Ibérica explica a Movicarga: “Rubén Lorenzo se une a nosotros, fortaleciendo nuestra familia de profesionales con un claro compromiso de estar cerca de ti y satisfacer cualquier necesidad en plataformas sobre camión y orugas. Rubén es un verdadero experto en el sector, con muchos años de experiencia a sus espaldas. Estamos seguros de que su llegada nos permitirá seguir creciendo y mejorar aún más la atención a todos nuestros clientes”.

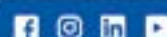
¡Como siempre, en Socage Ibérica quieren atenderte mejor que nunca! ¡Ofrecerte un servicio excepcional! No dudes en contactar con Rubén Lorenzo y descubrir cómo Socage Ibérica puede ayudarte en tus proyectos y cubrir todas tus necesidades en elevación.



solo con un click
estabilización
automática



THE FUTURE IS NOW





Dieci en Intermat Paris 2024 con su full electric Apollo-e 26.6

Del 24 al 27 de abril vuelve a París INTERMAT 2024, una cita ineludible para todos los profesionales de la construcción y la ingeniería civil. Dieci presentará en el STAND 5B G093, una gama de construcción completamente renovada: desde el nuevo manipulador telescópico fijo Icarus 45.17 hasta la nueva gama giratoria y el Full Electric Apollo-e 26.6.

NUEVAS PRESTACIONES PARA LA GAMA DIECI PEGASUS

Para facilitar el trabajo en las obras, ofreciendo las máximas prestaciones, confort y seguridad, nace la nueva gama rotativa Pegasus, compuesta por 3 líneas: Essential, Classic y Elite.

Facilidad de uso y operatividad son los factores clave que caracterizan a la nueva gama Pegasus de manipuladores telescópicos giratorios. Máquinas diseñadas para ofrecer una extraordinaria capacidad de carga y alcance y un rendimiento optimizado gracias a numerosas innovaciones tecnológicas.

Constructores, renovadores, trabajadores de obras y alquiladores tendrán así la oportunidad de descubrir de cerca todas las características de la nueva gama de manipuladores telescópicos giratorios DIECI.

En el stand de DIECI se exhibirán las siguientes máquinas:

“

PARA FACILITAR EL
TRABAJO EN LAS OBRAS,
OFRECIENDO LAS MÁXIMAS
PRESTACIONES, CONFORT Y
SEGURIDAD, NACE LA NUEVA
GAMA ROTATIVA PEGASUS,
COMPUESTA POR 3 LÍNEAS:
ESSENTIAL, CLASSIC Y ELITE

”

- **Pegasus Essential 40.18**, un manipulador telescópico de 400° de rotación no continua. Diseñado para el mercado de alquiler, está dirigido a usuarios que buscan un producto fiable y esencial, para hacer su trabajo diario más fácil, seguro y productivo.

- **Pegasus Classic 75.25**, un vehículo versátil y de alto rendimiento en cualquier condición de trabajo. Entre las innovaciones de esta línea destaca la predisposición Dual Energy, un kit extraíble que permite utilizar el vehículo sin arrancar el motor de combustión interna, garantizando cero emisiones y un funcionamiento silencioso.

- **Pegasus Elite 60.35**. El tope de gama capaz de combinar el potencial de la línea Classic con la tecnología Easy Tech System, diseñada para aumentar exponencialmente la facilidad de uso, la eficiencia, el confort y la seguridad.

Con la nueva gama giratoria, DIECI satisface perfectamente la necesidad de las empresas de construcción de disponer de máquinas de altísimas prestaciones y versátiles, capaces de responder a la creciente atención que se presta a la seguridad en las obras y a la facilidad de uso de los vehículos.

PEGASUS ELITE: NUEVAS CARACTERÍSTICAS PARA LA CABINA DEL MANIPULADOR TELESCÓPICO GIRATORIO DIECI

La innovación de la nueva Pegasus 60.35 parte del Easy Tech System, una nueva plataforma de hardware y software desarrollada por el departamento interno de I+D de Dieci, que garantiza un procesamiento de datos comparable al de los automóviles más modernos.

Garantiza mayores prestaciones e increíbles funcionalidades:

- Mayor precisión y control de los movimientos, gracias a la posibilidad de establecer parámetros de umbral máximo.
- Movimiento automático del brazo, según los 6 modos de trabajo seleccionables (Normal, Suave, Pesado, Eco, Pared, Suelo).
- Anti Tilt System-Pro, nuevo y avanzado sistema antivuelco con bloqueo de movimientos agravantes, basado en el cálculo dinámico de las cargas de trabajo y de los equipos instalados.
- Bomba sensora de carga con control electrónico, para ajuste dinámico y en profundidad de acuerdo con las condiciones de trabajo y equipos utilizados.

Caracterizada por un alto rendimiento, una capacidad de 6000 kg y una altura de elevación que alcanza los 35 metros, las ventajas que Pegasus Elite ofrece a las empresas que operan en el sector de la construcción y en el mercado de alquiler comienzan desde la cabina, cuyo diseño interno ha sido completamente rediseñado en términos de intuitividad operativa y nuevos controles inteligentes. El objetivo siempre ha sido implementar un nuevo concepto de control de la máquina, garantizando funcionalidades simplificadas y más seguras.

Este nuevo enfoque inteligente e intuitivo ha llevado a la renovación de varios aspectos internos de la cabina, empezando por los mandos,



DIECI

Rotate your world!

NUEVA GAMA DE ELEVADORES TELESCÓPICOS GIRATORIOS PEGASUS: 3 LÍNEAS, 9 MODELOS

+ PRESTACIONES + PRODUCTIVIDAD
+ SEGURIDAD + CONFORT
+ VERSATILIDAD

**INTER
MAT.**

24-27 APRIL 2024
PARIS, FRANCE
STAND 5B G093

que ahora se gestionan digitalmente en una doble pantalla:

- Pantalla de 4,3", dedicada a las funciones de conducción del vehículo.
- Pantalla multitáctil de 12", dedicada al estado de funcionamiento de la máquina y a la gestión de las funciones más avanzadas.

La pantalla de 12" permite visualizar la máquina tanto en modo de conducción como en sus estabilizadores, de forma intuitiva:

- Modos de trabajo
- Pantalla luminosa
- Diagrama de trabajo
- Balancines
- Centro de gravedad

Además de los controles estándar, las funciones avanzadas implementadas en el manipulador telescópico giratorio Pegasus Elite también se pueden controlar desde la pantalla, lo que permite gestionar lo siguiente con sólo unos clics:

- 6 modos de trabajo.
- Equipos acoplados y cuadro de cargas correspondiente.
- Soft Motion Function, que ralentiza los movimientos en función de la carga transportada y de la configuración de la máquina, para reducir los efectos dinámicos y los golpes de fin de carrera.
- Easy Work System, un avanzado sistema de software que ajusta automáticamente la capacidad de carga en función de la posición de los estabilizadores y de la superficie de apoyo de la máquina para detener cualquier movimiento agravante en caso de sobrecarga.
- Función "límites", diseñada para permitir realizar el trabajo con total seguridad. Gracias a esta función, es posible delimitar el área de trabajo, desplazando la pluma dentro de una zona segura delimitada en relación con paredes y techos.

Los avisos emergentes y acústicos visibles en la pantalla protegen aún más al operador, garantizando altos niveles de seguridad durante todas las operaciones de manipulación, giro y/o maniobra.



LA INNOVACIÓN DE LA NUEVA PEGASUS 60.35 PARTE DEL EASY TECH SYSTEM, UNA NUEVA PLATAFORMA DE HARDWARE Y SOFTWARE DESARROLLADA POR EL DEPARTAMENTO INTERNO DE I+D DE DIECI, QUE GARANTIZA UN PROCESAMIENTO DE DATOS COMPARABLE AL DE LOS AUTOMÓVILES MÁS MODERNOS.



A nivel de diseño, el enfoque utilizado para ambas pantallas recuerda al de la interfaz de automoción, facilitar la comprensión de los parámetros, garantizando así una gestión simplificada en todas las condiciones de uso. La intuitividad de los mandos los hace especialmente adecuados para el sector del alquiler, incluso a corto plazo, ofreciendo manipuladores telescópicos tecnológicamente avanzados y fáciles de manejar, incluso en el primer uso.

La posibilidad de personalizar la disposición de la pantalla permite incluso al usuario gestionarla en función de sus propias necesidades operativas, centrándose más en las funciones más utilizadas.

APOLLO-E ENTRE LOS PROTAGONISTAS DE INTERMAT

En línea con uno de los temas principales de INTERMAT 2024 "Obras conectadas y con bajas emisiones de carbono", Dieci lleva a la feria el mundo eléctrico de DIECI-e. Una gran revolución para todo el sector, que garantiza otro increíble paso hacia un mun-

do de la construcción más sostenible y futurista.

Entre las grandes novedades que no hay que perderse en INTERMAT 2024 está APOLLO-E, el primer manipulador telescópico totalmente eléctrico de DIECI.

Con unas prestaciones únicas y flexibles, este manipulador telescópico 100% ecológico mantiene el chasis del modelo tradicional Apollo 26.6, representando la versión sostenible e innovadora del vehículo:

- Capacidad de carga máxima de 2600 Kg.
- Altura de elevación de hasta 6 metros.
- Fuerza de tracción igual a la de una máquina diesel.
- Motor de tracción de 19 kW.
- Motor del sistema hidráulico de 22 kW.
- Disponibilidad de 1 a 2 baterías de litio (LiFe-Po4) que proporcionan una potencia máxima de hasta 44 kWh y la posibilidad de trabajar un día entero con una sola carga.
- Diseñado para guiar a las empresas del sector de la construcción y del sector público a través de la fase de transición energética, respondiendo a las restricciones



CAPACIDAD DE 6000 KG Y UNA ALTURA DE ELEVACIÓN QUE ALCANZA LOS 35 METROS



MYCSA

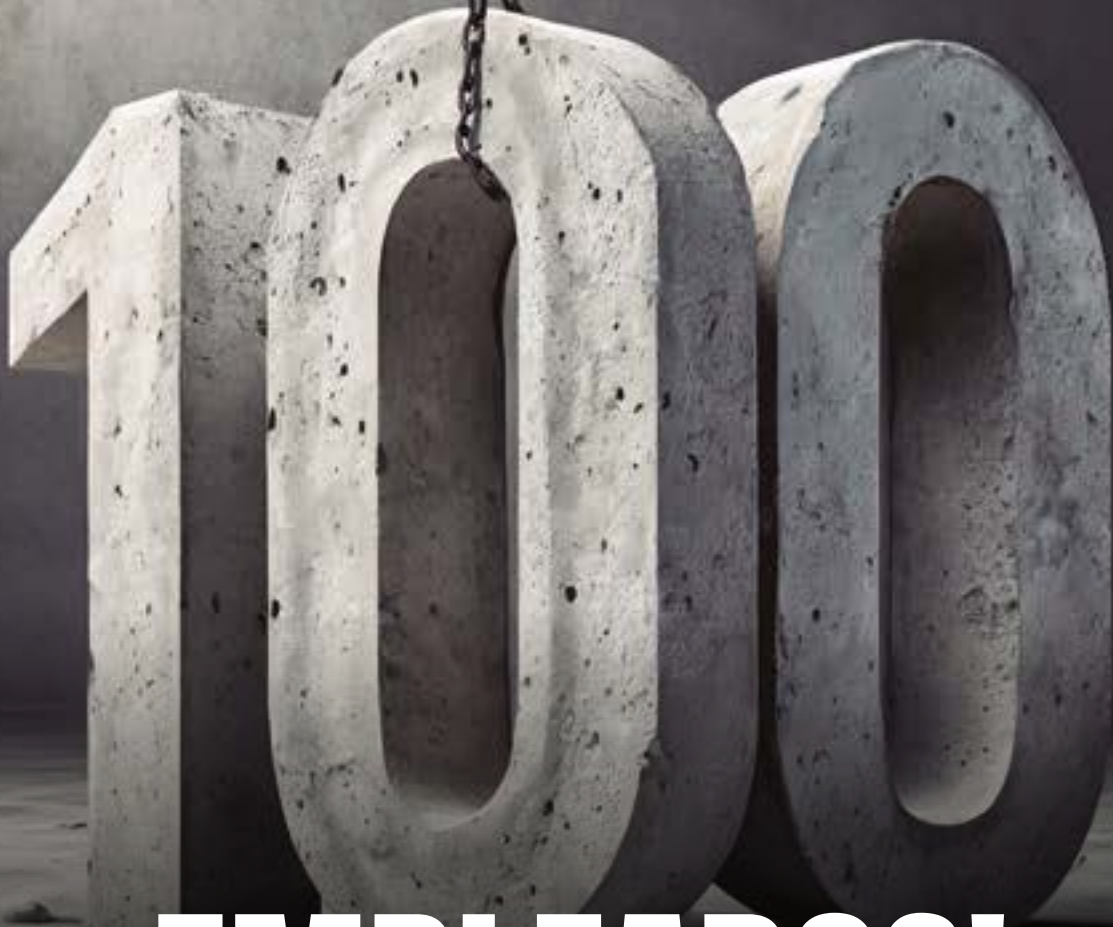
grúas



HIAB



¡YA SOMOS



EMPLEADOS!

100 profesionales expertos remando hacia un mismo objetivo: sacar la mejor versión de **MYCSA**. Celebramos con orgullo haber cumplido el reto de incorporar a 20 personas, además de la integración del excelente equipo de **Hiab Iberia**, y todo esto en menos de tres meses, acelerando el plan para alcanzar el propósito de crecimiento que nos habíamos propuesto para todo el año.

Queremos agradecer a quienes habéis formado parte de **MYCSA**, a los que os habéis unido a nuestro proyecto, a nuestros concesionarios y clientes que seguís apostando por nosotros.

MYCSA es lo que es gracias a vosotros.

¡Nos quedan muchos retos por delante que afrontamos con paso firme, así que, a por ellos!



normativas, este manipulador telescópico totalmente eléctrico es capaz de adaptarse totalmente a sus necesidades individuales, satisfaciendo todo tipo de requisitos.

La modularidad es uno de los mayores puntos fuertes de este vehículo, ya que permite incluso la configuración postventa para:

- Cambiar el número de baterías embarcadas. Un aspecto innovador que permite modular las prestaciones del vehículo y el coste de compra en función de las necesidades de uso;
- Integrar futuras funciones y plug-ins aún en desarrollo por el I+D de la compañía. Esto permite al cliente optimizar su inversión, renovando su vehículo en función de

- Cero emisiones, permitiendo el acceso a zonas interiores y sistemas regulados según leyes medioambientales específicas.
- Menos ruido, beneficiando el bienestar del operador y las zonas circundantes.
- Menos mantenimiento, evitando costes y tiempos de inactividad.
- Montaje y sustitución de la batería sin problemas, para un funcionamiento fácil, rápido y sencillo.
- Disponibilidad de tres tomas de carga en una posición accesible y segura, para una máxima practicidad y eficiencia.

Apollo-e 26.6 es el resultado de una amplia investigación y del diálogo constante con los clientes, los verdaderos protagonistas del sector. La combinación de estos dos elementos ha permitido desarrollar una solución a medida de las exigencias del mercado. Una vez más, la centralidad del operador es la base de las innovaciones, donde cada funcionalidad introducida tiene como objetivo mejorar la eficiencia del vehículo, abordando las limitaciones del sector eléctrico con una solución innovadora, modular y de alto rendimiento.



Con la nueva gama de manipuladores telescópicos giratorios Pegasus y el minicargador totalmente eléctrico Apollo-e 26.6, DIECI está preparada para llevar la innovación a INTERMAT París, mostrando todas las ventajas que ofrece al sector de la construcción.



“

ENTRE LAS GRANDES NOVEDADES DEL APOLLO-E, EL PRIMER MANIPULADOR TELESCÓPICO TOTALMENTE ELÉCTRICO DE DIECI.

”

las futuras innovaciones desarrolladas en el sector.

- Gracias a su flexibilidad eléctrica, ahorro energético y excelente gama de posibilidades de uso, Apollo-e representa una excelente oportunidad de inversión para el sector del alquiler. Las empresas de alquiler podrán ampliar su flota invirtiendo en un vehículo 100% ecológico que puede adaptarse a las necesidades de sus clientes, con la posibilidad de intervenir fácilmente en el pack de baterías y ofrecer un kit de batería simple o doble según las solicitudes.

Con Apollo-e, la innovación va unida a la sencillez, ofreciendo a todo el sector de la construcción una nueva solución potente, rápida y sostenible para revolucionar y facilitar cada ciclo de trabajo.

Gracias a estas credenciales ecológicas, el manipulador telescópico eléctrico Apollo-e garantiza:





ALQUILER de MAQUINARIA

www.kyorent.es



EL PARQUE DE
MAQUINARIA **MÁS**
NUEVO DE EUROPA



 **91 354 71 71**

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

administracionmadrid@kyorent.es

Presencia destacada de Talleres Saleo Krane en Expovans & Trucks

Del 4 al 6 de abril de 2024, los aficionados y profesionales del mundo del vehículo industrial y comercial se reunieron en el recinto ferial de IFA (Fira Alacant) para ser testigos del primer Salón del Vehículo Industrial y Comercial, EXPOVANS & TRUCKS. Entre los participantes más destacados se encontraba Talleres Saleo Krane, concesionario PALFINGER en Alicante, cuya presencia dejó una marca importante en el evento.

Encabezando la representación de Talleres Saleo Krane se encontraba José Antonio Davo, reconocido propietario de la empresa, quien estuvo al frente del stand durante los tres días de la feria, atendiendo a los numerosos clientes de PALFINGER y visitantes que se acercaron para conocer más sobre las soluciones ofrecidas por su empresa. Por parte de PALFINGER estuvieron presentes Manuel Pérez, responsable de Marketing y Ventas internas, junto con Juan Carlos Pérez, responsable de Accesorios y Usados.

Dentro del stand de Talleres Saleo Krane, se exhibieron dos impresionantes camiones equipados con grúas PALFINGER, destacando el compromiso de la empresa con la innovación y la excelencia en el sector de elevación. Uno de ellos, un Scania 370 propiedad de Gruas El Campello, con la grúa PALFINGER PK 370 TEC, mientras que el segundo, un imponente VOLVO FMX, estaba equipado con una poderosa grúa PALFINGER PK 53002 SH.

La participación de Talleres Saleo Krane en EXPOVANS & TRUCKS no solo fue una oportunidad para exhibir la calidad y versatilidad de los productos PALFINGER, sino también para establecer relaciones sólidas con clientes potenciales y fortalecer los lazos con los ya existentes.



Durante el evento, el stand de Talleres Saleo Krane se convirtió en un punto de encuentro para aquellos interesados en conocer de cerca las innovadoras soluciones que ofrece PALFINGER con sus productos (grúas, polibrazos, trampillas, etc) montados sobre vehículos industriales de todas las marcas y tamaños. La experiencia y el conocimiento de José Antonio Davo fueron fundamentales para brindar asesoramiento personalizado y responder a las preguntas de los asistentes. La presencia de Talleres Saleo Krane en EX-

POVANS & TRUCKS de la mano de PALFINGER no solo consolidó su posición como referente en Alicante, sino que también reafirmó su compromiso con la excelencia en el servicio al cliente y la promoción de soluciones de calidad.



PALFINGER



PALFINGER IBÉRICA 1° ✓
LÍDER DEL MERCADO
RELACIÓN ESTABLE
BUSCAMOS TALENTO



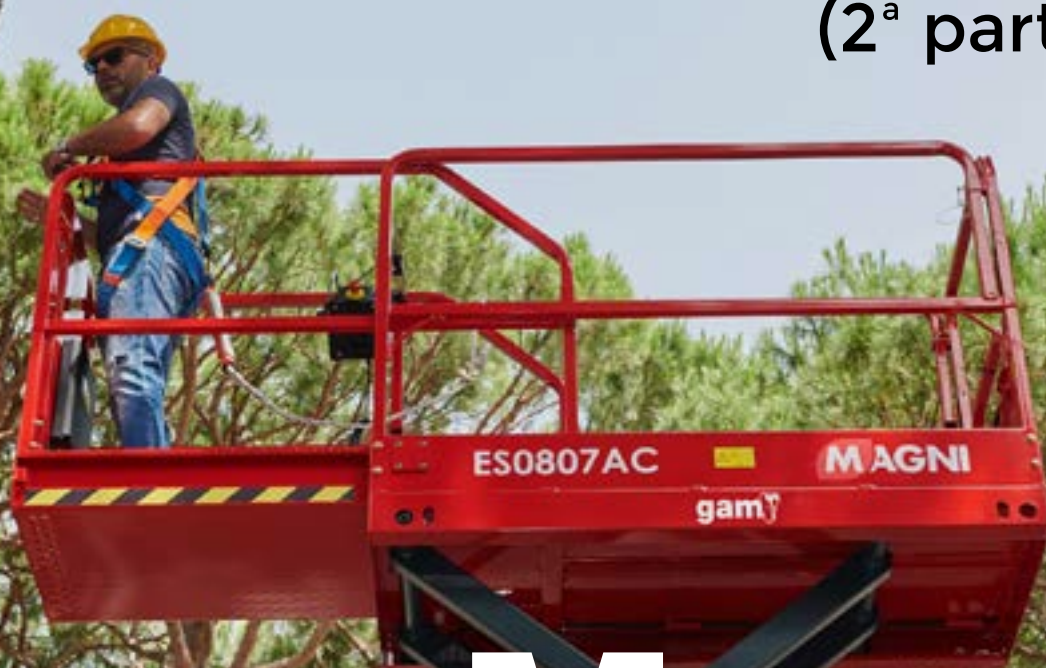
¿CONECTAMOS?



PALFINGER.COM

ESPECIAL PLATAFORMAS DE TIJERA

(2ª parte)



Magni

PEDRO MUÑIZ, RESPONSABLE DE MAGNI EN GAM, DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO DE LA MARCA PARA ESPAÑA Y PORTUGAL

Mov.- ¿Cuáles son las principales innovaciones introducidas el pasado año en vuestros elevadores de tijera?

En 2023 lanzamos nuestra nueva línea de elevadores de tijera sin aceite, que incluyen 9 modelos y ofrece trabajar con alturas de entre 5 y 16 metros y puede soportar desde 230kg hasta 450kg de peso. Su naturaleza oil-free (libre de aceite), elimina las pérdidas de aceite y previene las pérdidas de eficacia por altas o bajas temperaturas. Por lo tanto, estas plataformas son adecuadas para entornos en los que debe evitarse la contaminación por derrames de aceite o combustible, como las industrias alimentaria y química. Además, a principios de 2024, lanzamos un nuevo modelo de 19 m tanto en versión de superficie pavimentada como de terreno irregular.

Mov.- ¿Qué tipo de motores incluyen actualmente vuestros elevadores de tijera?

Nuestra gama de plataformas elevadoras de tijera para superficies pavimentadas está propulsada por motores eléctricos con baterías (AGM, de litio o de plomo-ácido). En cuanto a las plataformas de tijera para terrenos irregulares, nuestros modelos están disponibles tanto en versión eléctrica (con batería de plomo o litio) como diésel. Los modelos de 12 a 18 m están equipados con un motor Kubota de 18 kW / 25 CV, mientras que los de 19 a 23 m cuentan con un motor Deutz de 36,4 kW / 50 CV. Por último, los dos modelos más grandes, de 28 y 32 m, tienen un motor Deutz de 55,4 kW / 75 CV.

Mov.- ¿Cuáles son las nuevas tecnologías en las que estáis trabajando para mejorar vuestros elevadores de tijera?

Nuestra colaboración con el fabricante Dingli es continua y esto nos permite tener un flujo constante de innovación para lanzar al mer-

cado. Ciertamente, la mayor innovación que tenemos y en la que continuamos trabajando es la tecnología oil-free.

Mov.- ¿Qué modelos de elevadores de tijera han experimentado la mayor demanda el año pasado?

Los modelos que han experimentado una mayor demanda en 2023 han sido, desde un punto de vista global, los modelos ES-0807AC, ES0607DC y el ES1008AC. En cuanto al mercado español, los modelos más demandados fueron el ES0807AC, ES-1008AC y el ES0607DC.

Mov.- ¿En qué modelos de plataformas elevadoras de tijera estáis trabajando para el futuro inmediato?

Estamos constantemente trabajando en la creación de nuevos productos que, por desgracia, aún no podemos desvelar. Nuestra meta es satisfacer siempre las necesidades de cada consumidor.

**Mov.- ¿Cuál es el típico valor residual de las plataformas elevadoras de tijera en el mercado español?**

En Magni, entendemos el valor de los equipos como la suma de tres puntos importantes: el precio de compra, el servicio posventa y el valor residual de nuestras máquinas. Por lo tanto, siempre trabajamos desde la perspectiva de cubrir esos tres aspectos y hacer a nuestra marca atractiva y ventajosa para nuestros clientes.

Mov.- ¿Qué aplicaciones de seguridad incluyen vuestros elevadores de tijera para asegurar la seguridad del operario?

Con el objetivo de siempre mantener altos nuestros estándares de seguridad, todas nuestras plataformas están equipadas con numerosos dispositivos de seguridad. Los principales son:

- **Protección anti-aplastamiento:** dispositivo de seguridad que cuenta con un límite eléctrico de 2 m antes de cerrarse completamente, que sujeta la plataforma. Soltando la palanca de mando y reanudando la operación, completará el descenso.
- **Sistema de frenado automático.**
- **Válvula de bloqueo del cilindro:** dispositivo de seguridad que mantiene el cilindro en la misma posición en caso de fuga o rotura del latiguillo hidráulico.

Mov.- ¿Qué garantías ofrecen vuestros elevadores de tijera?

Nosotros otorgamos a los compradores una garantía de 3 años o 2.000 horas, en las piezas de repuesto.

Mov.- ¿Qué diferencias tiene vuestro producto respecto a los de la competencia en términos de prestaciones, rendimiento y calidad?

La mayoría de nuestras plataformas de tijera están equipadas con baterías AGM, que precisan de poco mantenimiento y brindan a nuestras máquinas de un rendimiento constante y mejorado sin necesidad de parar el trabajo para llevar a cabo labores de mantenimiento.

Mov.- ¿Qué tipo de servicio técnico ofrecéis para vuestras plataformas de tijera?

Para todas nuestras plataformas ofrecemos un diagnóstico manual y localizamos cualquier tipo de avería que la máquina pueda tener para ayudar a los clientes a resolver el problema.

Mov.- ¿Contáis con algún programa de mantenimiento preventivo para vuestros elevadores de tijera?

Sí, por supuesto que contamos y ofrecemos mantenimientos, tanto preventivos como correctivos a través de toda la red de delegaciones GAM.

Mov.- ¿Cómo abordáis la eficiencia energética en vuestras plataformas de tijera?

Para mantener y mejorar la eficiencia energética de nuestras plataformas, siempre in-

tentamos innovar en cuanto al tipo de baterías y motores que usamos, y también en las demás piezas de nuestras máquinas. Por ejemplo, los ejes de la DS/ ES 1523RT y la DS/ES 1823RT se han mejorado recientemente y esto ha hecho posible utilizar un motor más pequeño, manteniendo el mismo rendimiento de la máquina.

Mov.-¿Habéis desarrollado alguna función específica para mejorar la productividad de los elevadores de tijera?

La cesta de nuestras plataformas está equipada con un enchufe eléctrico que permite al operario usar sus herramientas hasta cuanto trabaja en altura. Además, los modelos más grandes están equipados con una plataforma extensible, disponible en versión

manual e hidráulica, dependiendo del modelo. Estas unidades son ideales para trabajos que requieran mayor capacidad para transportar más trabajadores, materiales y herramientas.

Mov.- ¿Eres optimista en cuanto al mercado para este año en lo que se refiere a la demanda de equipos en España?

Hemos visto que el descenso de ventas en la segunda mitad del año pasado se ha visto absorbido por el buen comienzo de este año y esto nos hace ser optimistas respecto a 2024. También tenemos en cuenta que el escenario mundial puede cambiar como lo ha hecho en los últimos años. Por lo tanto, somos optimistas, siendo conscientes de la posibilidad de nuevos escenarios.





Grupo Mainsa incorpora plataformas elevadoras de baja altura Power Tower - JLG a su flota

La empresa cántabra Grupo Mainsa, ha adquirido un lote de plataformas elevadoras de baja altura Power Tower / JLG a su flota.

Este tipo de equipos son la alternativa más eficiente y segura a escaleras y andamios.

Como parte de su plan de ofrecer a sus clientes los mejores productos y el mejor servicio, MAINSA ha incorporado a su ya extenso parque de maquinaria, un nuevo tipo de plataforma elevadora de baja altura.

Estas nuevas plataformas ligeras de baja altura destacan por su peso y ligereza, a la vez que por su seguridad y facilidad de transporte. Todos los modelos tienen menos de 550 kg. de peso por lo que las hace ideales para los trabajos en espacios cerrados y/o con limitaciones de carga. Del mismo modo, son muy maniobrables y fáciles de transportar si se dispone de una furgoneta de tamaño medio.



Estos nuevos vienen para sustituir a andamios y escaleras, ahorrando con ello tiempo de montaje y ganando mucha seguridad para los operarios.

Las nuevas plataformas ligeras de baja altura están disponibles en versiones totalmente manuales, mixtas y totalmente autopropulsadas.



PLATAFORMA DE MÁSTIL VERTICAL

TOUCAN 12E+

**EN LUGAR DE TRABAJAR
MÁS DURO, EMPIECE A
TRABAJAR DE FORMA
MÁS INTELIGENTE**

LA PLATAFORMA ELEVADORA DE
MÁSTIL VERTICAL QUE PONE LO
“DIFÍCIL DE ALCANZAR” AL
ALCANCE DE LA MANO



WWW.JLG.COM

JLG®

Transformando el negocio de alquiler con la Inteligencia Artificial: Una Guía Práctica

La Inteligencia Artificial (IA) ha emergido como una herramienta poderosa para las empresas de alquiler. Muchos lo ven como una amenaza, pero hay que darle la vuelta a la tortilla y ver la IA como un ALIADO que te puede ayudar a crecer, a ser más rentable, y a avanzar como empresa.

La IA ofrece soluciones innovadoras que pueden impulsar la eficiencia operativa, mejorar la toma de decisiones estratégicas y aumentar la rentabilidad.

En este extenso artículo, exploraremos cómo la IA puede impactar positivamente a las empresas de alquiler a nivel práctico, centrándonos en la medición de KPIs, la productividad, la rentabilidad y la operatividad.

I. INTRODUCCIÓN

A. Contexto de la Industria de Alquiler

Las empresas de alquiler enfrentan desafíos únicos, desde la gestión de flotas hasta la optimización de inventario, mantenimientos preventivos y la satisfacción del cliente. La adopción de tecnologías de vanguardia, como la IA, puede ser la clave para superar estos desafíos y transformar el negocio de alquiler.

II. MEDICIÓN DE KPIS CON IA

A. Optimización de la Gestión de Flotas

- Predicción de Mantenimiento Preventivo:

Utilizando algoritmos de aprendizaje automático, las empresas pueden prever el momento óptimo para el mantenimiento preventivo de sus vehículos, minimizando los tiempos de inactividad y reduciendo los costos asociados.

- Optimización de Rutas: Los algoritmos de IA pueden analizar datos en tiempo real, como el tráfico y las condiciones meteorológicas, para optimizar las rutas de entrega y devolución de vehículos, mejorando la eficiencia y reduciendo los costos operativos.

B. Mejora de la Experiencia del Cliente

- Personalización de Ofertas: La IA puede analizar el comportamiento del cliente y las preferencias pasadas para ofrecer ofertas personalizadas, aumentando la retención y fomentando la lealtad del cliente.
- Análisis de Sentimientos: Utilizando el procesamiento del lenguaje natural, las empresas pueden analizar comentarios y reseñas de clientes para evaluar el sentimiento general y tomar medidas correctivas cuando sea necesario.

III. AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD CON IA

A. Automatización de Procesos

- Reservas Automáticas: Los sistemas de IA pueden procesar automáticamente las solicitudes de reserva, asignar vehículos y gestionar el proceso de forma eficiente, reduciendo la carga de trabajo manual y mejorando la velocidad de respuesta.
- Atención al Cliente Automatizada: Implementando chatbots alimentados por IA, las empresas pueden ofrecer asistencia rápida y precisa a los clientes, liberando a los agentes de servicio al cliente para tareas más complejas.

B. Gestión Eficiente del Inventario

- Predicción de Demanda: Algoritmos de aprendizaje automático pueden prever la demanda futura de máquinas, permitiendo a las empresas ajustar su inventario de manera proactiva y evitar excedentes o escaseces.
- Optimización de Almacenes: Utilizando IA, las empresas pueden optimizar la disposición y el almacenamiento de maquinaria en

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Un **ALIADO** para las empresas de alquiler de maquinaria

www.movicarga.com



sus instalaciones, facilitando la gestión logística y reduciendo los tiempos de búsqueda.

IV. AUMENTO DE LA RENTABILIDAD CON ESTRATEGIAS DE IA

A. Precios Dinámicos

- Optimización de Tarifas: Los algoritmos de precios dinámicos basados en IA pueden ajustar automáticamente las tarifas de alquiler en función de la demanda, la temporada y otros factores, maximizando los ingresos y la rentabilidad.
- Detección de Oportunidades de Venta Cruzada: La IA puede analizar patrones de comportamiento del cliente para identificar oportunidades de venta cruzada, promoviendo servicios adicionales y aumentando los ingresos por cliente.

B. Reducción de Costos Operativos

- Eficiencia Energética: La IA puede optimizar el consumo de combustible y energía, reduciendo los costos operativos relacionados con la gestión de flotas y la logística.
- Gestión de Personal: Mediante la programación inteligente y la asignación de tareas, las empresas pueden optimizar la eficiencia del personal, reduciendo los costos laborales y mejorando la productividad.

V. MEJORA DE LA OPERATIVIDAD CON TECNOLOGÍAS DE IA

A. Mantenimiento Predictivo

- Monitorización de Sensores: La implementación de sensores IoT en vehículos permite recopilar datos en tiempo real, lo que facilita la detección de problemas mecánicos antes de que se conviertan en fallas costosas.
- Planificación de Recursos: Utilizando algoritmos predictivos, las empresas pueden anticipar las necesidades de mantenimiento y programar recursos de manera eficiente, minimizando los tiempos de inactividad.

B. Seguridad y Cumplimiento

- Análisis de Conducción: La IA puede analizar patrones de conducción para identificar comportamientos de riesgo, mejorando la seguridad vial y reduciendo los riesgos asociados con accidentes.
- Cumplimiento Normativo: Implementando sistemas de IA para monitorear y garantizar el cumplimiento de regulaciones y estándares, las empresas pueden evitar sanciones y mantener operaciones legales y éticas.

VI. DESAFÍOS Y CONSIDERACIONES ÉTICAS

A. Privacidad de Datos

- Gestión Responsable de Datos: A medida que se recopilan grandes cantidades de datos, las empresas deben priorizar la privacidad y garantizar la conformidad con las regulaciones de protección de datos.
- Transparencia en los Algoritmos: Es crucial que las empresas sean transparentes sobre cómo utilizan la IA en sus operaciones, construyendo confianza con clientes y partes interesadas.

VII. CONCLUSIONES

A. Perspectivas Futuras

La integración de la IA en las empresas de alquiler no solo mejora la eficiencia actual, sino que también abre nuevas posibilidades para la innovación y el crecimiento. A medida que la tecnología evoluciona, las empresas deben seguir adoptando soluciones de vanguardia para mantenerse competitivas y brindar un servicio excepcional a sus clientes.

Seamos prácticos, la Inteligencia Artificial se presenta como un catalizador clave para la transformación positiva en las empresas de alquiler, desde la medición de KPIs hasta la mejora de la operatividad. Aquellas que abracen estas tecnologías emergentes estarán mejor posicionadas para enfrentar los desafíos del futuro y prosperar en un mercado en constante cambio.

¿JUEGAS A

Apúntate al tercer
Torneo de Pádel
de Movicarga



TORNEO
PÁDEL

MOVICARGA

23 MAYO

10h - 14h Competición

14h Comida

Competición + Comida

60 € por pareja

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

Ciudad de la Raqueta

C/ Monasterio de El Pular, 2 - 28049 Madrid

Tfn: 91 729 79 22

www.ciudadraqueta.com

Parking en las instalaciones



AL PÁDEL?

BUSCAMOS

JUGADORES

¿Eres jugador de pádel?
apúntate y participa en nuestro Torneo

macarenagarcia@movicarga.com

¡ APÚNTATE HOY MISMO !

SPONSORS



con el apoyo de





Brazo articulado

Dos nuevas incorporaciones se unen a la familia de brazos articulados LGMG

LGMG ha lanzado recientemente dos nuevos brazos articulados: el modelo impulsado por motor diésel AR24J y el modelo alimentado por batería Li AR24JE, con la altura de trabajo más alta de 26,6 m dentro de esta gama. Hasta ahora, la altura de trabajo de esta serie oscila entre 11m y 26,6m, ofreciendo más opciones a los clientes. Ambas máquinas tienen el mismo alcance horizontal máximo de 18m, y a punto de articulación a 8.83m de altura.

La gran plataforma es de 2,44 m de largo y 0,9 m de ancho, con un diseño de capacidad dual de 250/350kg, puede permitir que se transporten más materiales a la vez, y acomodar hasta 3 personas (restringido) para trabajar al mismo tiempo, aumentando la productividad y la eficiencia.

Los dos modelos están equipados con el sistema de tracción en las cuatro ruedas y el eje flotante a tiempo completo, lo que proporciona una fuerte potencia y una transmisión suave. El ángulo de inclinación máx. 5° del chasis y la gradualidad del 45% permiten que las ruedas agarren el suelo cuando se conduce en terrenos accidentados.

Con tres modos de dirección (dirección en las cuatro ruedas, dirección lateral y dirección en la rueda delantera), la máquina puede operar en espacios reducidos de manera más flexible.

Los brazos también son capaces de alinear las ruedas con un solo toque, haciendo que la operación sea más eficiente y segura.



**AMBAS MÁQUINAS TIENEN
EL MISMO ALCANCE HORIZONTAL
MÁXIMO DE 18M, Y A PUNTO
DE ARTICULACIÓN A 8.83M
DE ALTURA.**

Este modelo adopta un marco antitorsión con mayor resistencia, pudiéndose transportar dentro de un espacio estrecho.

Además, el AR24JE es alimentado por una batería de litio de alta capacidad, que no causa contaminación al medio ambiente. El motor no sigue funcionando cuando se detiene o se dirige a una pendiente, lo cual es una ventaja única.

Cuando las nuevas máquinas se ponen en el mercado, los ingenieros de servicio de LGMG proporcionarán soporte integral en la formación, operación y mantenimiento de la máquina, asegurando que cada cliente use su producto de una manera segura.



**EL AR24JE ES ALIMENTADO
POR UNA BATERÍA DE LITIO
DE ALTA CAPACIDAD, QUE NO
CAUSA CONTAMINACIÓN AL MEDIO
AMBIENTE. EL MOTOR NO SIGUE
FUNCIONANDO CUANDO SE DETIENE
O SE DIRIGE A UNA PENDIENTE,
LO CUAL ES UNA VENTAJA ÚNICA.**



Si utiliza uno de estos,

necesita uno de estos.



La autoridad mundial en plataformas de trabajo en altura

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

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

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

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

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





KYO Rent

KYO Rent adquiere un gran lote de plataformas JLG

La empresa de alquiler KYO RENT ha adquirido recientemente un gran lote de plataformas JLG de tijera y de brazo, que pasan a formar parte de su cada vez más amplio parque de maquinaria.

Con sede en San Fernando de Henares (Madrid), KYO RENT cuenta con maquinaria generalista y ha apostado por la elevación con plataformas y manipuladores telescópicos.

Esta adquisición a JLG incluye tanto tijeras todo terreno como brazos articulados de la marca americana.

Joaquín Fernández, CEO de KYO RENT explica a Movicarga: “JLG es una marca premium y la calidad se nota. Mis primeras plataformas fueron JLG, y después de más de 25 años, sigo confiando en la marca. Por otro lado, nuestro parque de maquinaria es totalmente nuevo, podemos decir que tenemos el parque de maquinaria más nuevo de Europa, un parque sostenible y de última generación. Maquinaria totalmente nueva tanto generalista como de elevación. Equipos que no contaminan, con motores de última generación no contaminantes. KYO RENT apuesta por la seguridad y por la sostenibilidad. La seguridad es una prioridad, por ello nuestra maquinaria es completamente nueva, para que todos los que salgan a trabajar con nuestras máquinas lo hagan de forma segura. Estamos muy contentos por esta compra, siempre hemos estado unido a JLG y para seguir creciendo qué mejores máquinas que las mejores del mercado, una marca premium que destaca siempre”.

CON SEDE EN SAN FERNANDO DE HENARES (MADRID), KYO RENT CUENTA CON MAQUINARIA GENERALISTA Y HA APOSTADO POR LA ELEVACIÓN CON PLATAFORMAS Y MANIPULADORES TELESCÓPICOS



De izda. a drcha.: Stefano Sorbini, Responsable de Ventas de JLG España, Joaquín Fernández, CEO de KYO RENT y David Courtin, General Manager SSO Europe de JLG Industries

**JOAQUÍN FERNÁNDEZ,
CEO DE KYO RENT
EXPLICA A MOVICARGA:
PODEMOS DECIR QUE
TENEMOS EL PARQUE
DE MAQUINARIA MÁS
NUEVO DE EUROPA, UN
PARQUE SOSTENIBLE Y
DE ÚLTIMA GENERACIÓN.
MAQUINARIA
TOTALMENTE NUEVA
TANTO GENERALISTA
COMO DE ELEVACIÓN.**



Por parte de JLG, Stefano Sorbini, Responsable de Ventas de JLG España, explica a Movicarga: "Agradecemos mucho a Joaquín la confianza depositada tanto en JLG como en el equipo de JLG Ibérica. Da gusto ver como empresas como la suya siguen un camino ascendente y apuestan por nuestros equipos".

KYO RENT cuenta dentro de su parque de maquinaria con plataformas elevadoras de

varias marcas, maquinaria de compactación ligera y pesada Dynapac; excavadoras Hitachi; dumpers Wacker Neuson; Grupos electrógenos Himoinsa; compresores Atlas Copco; herramientas Hilti; manipuladores telescópicos Manitou.

Cuentan con un teléfono de asistencia 24 horas, 91 354 71 71, con el que los clientes pueden contar.



Merlo aumenta la flota de Maquindust Benavente con una Merlo P72.10 PLUS

Maquindust Benavente, empresa zamorana especialista en la compraventa y alquiler de maquinaria, ha realizado la compra de la tercera unidad del manipulador telescópico MERLO P72.10 PLUS equipado con cazo de cereal y pinzas porta-palets.

El manipulador telescópico es la tercera unidad que ha adquirido Maquindust Benavente a Merlo Ibérica en menos de 6 meses.

MERLO P72.10 PLUS

Los modelos P72.10 Plus forman parte de la gama alta capacidad y se han diseñado para trabajar en las condiciones más intensivas, donde las prestaciones en términos de capacidad de elevación y potencia motor marcan la diferencia.

Cuenta con una capacidad de elevación de 7,2 t y una altura de elevación de 9,6 m.

El logro exclusivo de esta serie es haber mantenido dimensiones compactas, aumentando manejabilidad y versatilidad de uso.

El nuevo concepto constructivo permite personalizar los modelos según las necesidades operativas.

Un diseño inédito prioriza la funcionalidad y el confort, agrupando información para el conductor y mandos de los diferentes sistemas y dispositivos para maximizar la ergonomía. El sistema de inversión se repite también en el joystick.

Desde Maquindust Benavente explican: "Gracias a Basilio Peral por la rapidez a la hora de entregar esta unidad tan especial y esperamos continuar con esta racha en la



adquisición de más máquinas de Merlo Ibérica.

Maquindust Benavente se dedica a la compraventa, alquiler y repuesto de maquinaria de construcción, agrícola e industrial. Cuenta con un amplio stock de maquinaria.



Su amplia cartera de servicios incluye:

- Compraventa y alquiler
- Gestión integral de documentación
- Servicios de reparación y mantenimiento
- Servicio de ITV y matriculación
- Traslado de maquinaria de construcción y vehículos industriales
- Servicios llave en mano
- Herramientas para el mantenimiento de infraestructuras
- Ferroviarias

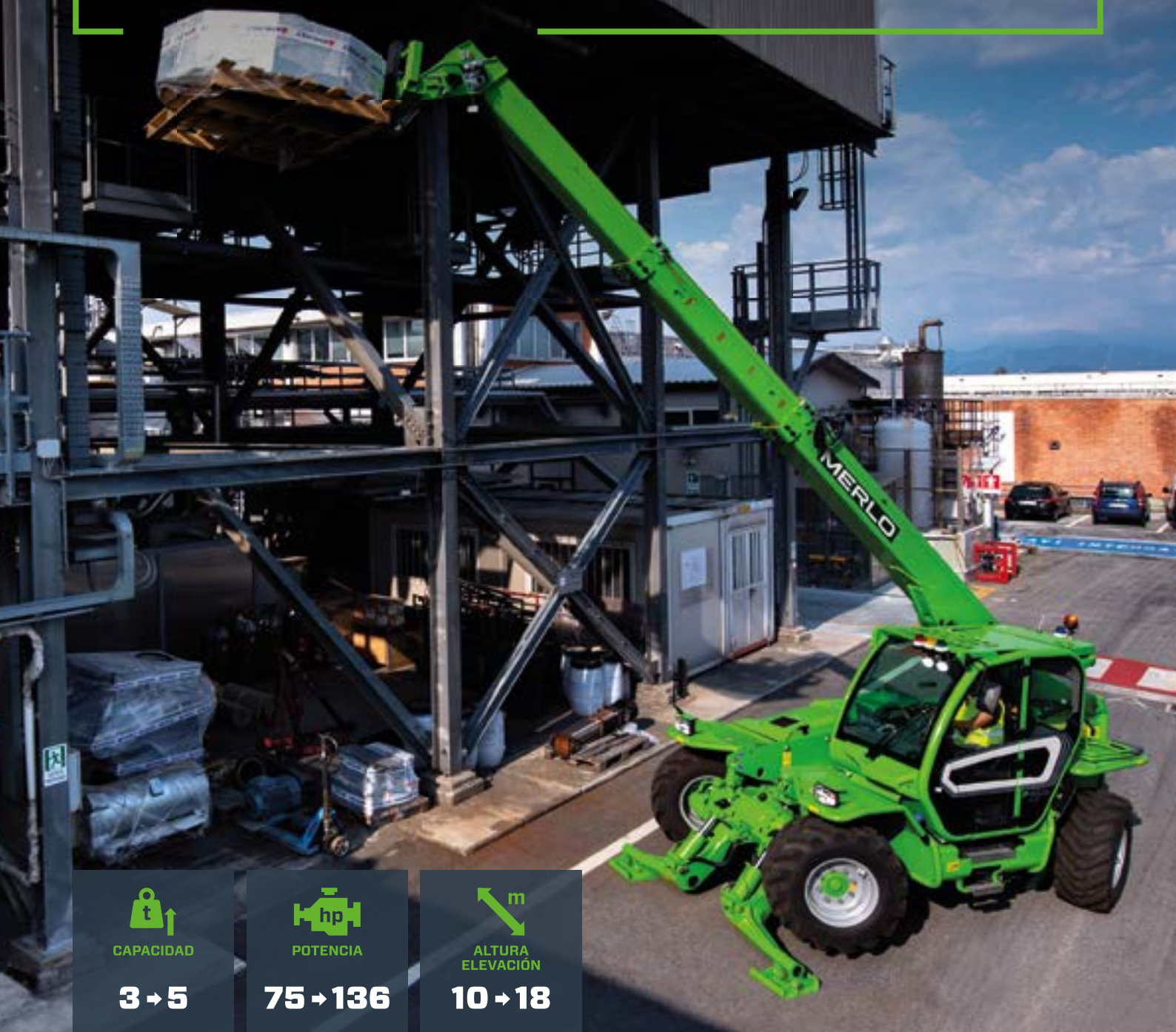
Su amplio stock de maquinaria para alquiler incluye:

- Miniexcavadoras de cadenas y ruedas hasta 8 ton.
- Minicargadoras.
- Dumpers de obra hasta 6 ton.
- Manipuladoras Telescópicas hasta 17 metros.
- Palas cargadoras.
- Carretillas Elevadoras.
- Rodillos hasta 20 ton.
- Pequeño material para la construcción (apisonadoras, planchas vibradoras, vibradores, martillos demoledores, cortadoras, ...)

Cuentan con un parque de maquinaria con más de 70 máquinas de construcción y agrícola equipadas con todo lo necesario para dar el mejor servicio a sus clientes en alquiler y/o venta.

Telescópicos Estabilizados

Desde siempre el primero de la clase.



CAPACIDAD

3 → 5



POTENCIA

75 → 136



ALTURA
ELEVACIÓN

10 → 18

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



www.merlo.com

MERLO
IBERICA

Zoomlion estrenará un manipulador telescópico en Intermat

Nuevo manipulador telescópico compacto ZTH2506.

Zoomlion Access lanzará un manipulador telescópico, junto con los modelos de elevadores totalmente eléctricos en Intermat.

El nuevo manipulador telescópico compacto ZTH2506 ofrece una altura de trabajo de 6,1 m y una capacidad de plataforma de 2,5 toneladas. El modelo está diseñado para aplicaciones industriales, como el desplazamiento de carga, pero también se adapta a otros lugares de trabajo, como la construcción, la agricultura y la logística.

También se puede equipar con una gama de accesorios que incluyen horquilla flotante, plataforma aérea, accesorio de vacío para manejo de vidrio, entre otros.

Suministrado con una gran pantalla que muestra todos los parámetros relevantes, el modelo proporciona un sistema de control inteligente que permite al operador acceder rápidamente a la información requerida.

INTRODUCCIÓN EUROPEA

Dos nuevas plataformas de tijera totalmente eléctricas, el ZS0407E y el ZS0607E, se presentarán por primera vez en Europa en el stand del fabricante (EXT5 F 032).

Como modelos 100% eléctricos, tienen alturas de trabajo de 6,2 m en interior y 5,6 m en exterior para el ZS0407E, y de 7,8 m en interior y 6,4 m en exterior para el ZS0607E. Las capacidades de la plataforma son de 240 kg y 230 kg, mientras que las pendientes son del 30% y el 25% para el ZS0407E y el ZS0607E, respectivamente.

Con cilindros de elevación eléctricos, la serie está diseñada específicamente para obras de construcción con estrictos estándares ambientales, como áreas de trabajo libres de polvo, como centros de datos y bibliotecas.

GAMA MÁS AMPLIA

Otros modelos de Zoomlion Access incluirán la plataforma de tijera ZS0808AC-Li, con una



Nuevo manipulador telescópico compacto ZTH2506

altura de trabajo de 10 m en interiores y 7,8 m en exteriores, con una capacidad de plataforma de 230 kg. Cuenta con un sistema de CA con motores de rueda de CA impermeables.

A él se unirán la plataforma de tijera sobre orugas ZS1216C de 13,8 m de altura de trabajo que ofrece una capacidad de plataforma de 350 kg, y las tijeras para ZS1023RT, ZS1218ERT y ZS1623RT terreno accidentado.

El ZS1023RT y el ZS1623RT tienen una robusta tracción a las 4 ruedas y oscilación del eje, lo que garantiza un funcionamiento suave en superficies irregulares. También cuentan con una alta capacidad de hasta 1150 kg para el ZS1023RT y 689 kg para el ZS1623RT, y alturas de trabajo de 10 m y 16 m, respectivamente.

También estarán presentes la plataforma telescópica de gran altura ZT58J con una altura de trabajo de 58,8 m, alcance horizontal de hasta 25,5 m y capacidad de plataforma doble de 300/454 kg sin restricciones ni restricciones.



ZS0607E



ZT58J

ZOOMLION HA LLEGADO

GAMA COMPLETA
6 - 58 metros

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



Entrega Inmediata

**en modelos disponibles hasta agotar stock*

ZOOMLION

DISTRIBUCIÓN OFICIAL
España y Portugal

Access Lift Equipment Group S.L.

Carrer Josep Pla 1 (Roc 1, 08014) Sant Andreu de la Barca, Barcelona
+34 934 50 42 84 | info@alegroup.com | granale.com

ALE GROUP
soluciones de altura



LoxamHune recibe el premio de la CNC a la Mejor Iniciativa Tecnológica con Beneficio Medioambiental

La Confederación distingue así las acciones de la empresa dirigidas a reducir la huella de carbono en sus actividades, renovar su flota con maquinaria de bajas emisiones y fomentar el uso sostenible de sus recursos.

LoxamHune ha sido distinguida por la Confederación Nacional de Construcción (CNC) con el premio a la Mejor Iniciativa Tecnológica con Beneficio Medioambiental en la primera edición de La Noche CNC, celebrada anoche en CaixaForum Madrid.

La Confederación, en su objetivo de impulsar el progreso y la competitividad del sector de la construcción en un marco de desarrollo sostenible, reconoce de este modo los logros y acciones emprendidas por LoxamHune, primera de su sector en España en recibir el reconocimiento de Clima Neutro.

El premio fue recogido por Sara Andrade, directora de Marketing Estratégico y Desarrollo de Negocio en LoxamHune, en un acto al que asistieron 300 personas, todas figuras clave del sector, y clausurado por la Vicepresidenta Segunda del Gobierno, Yolanda Díaz.

La CNC ha valorado las acciones emprendidas en el aspecto medioambiental por la compañía, que calcula, compensa y, ahora, también reduce sus emisiones, lo que le ha permitido completar el sello medioambiental que concede el Ministerio de Transición Ecológica y Reto Demográfico.

En esa línea, LoxamHune apuesta por renovar la maquinaria y hacerla sostenible: en 2023 completó el plan de inversión previsto de 41 millones de euros, enfocado sobre todo en la compra de flota más sostenible y con una huella de carbono reducida. LoxamHune ha invertido en la renovación de su flota un total de 180 millones de euros en los últimos cinco años, y más del 80% de su maquinaria tiene menos de 6 años.



Además, tiene en marcha un plan de renovación que prioriza motores más eficientes y de menor consumo, con sistemas de filtros de partículas y depuración de gases.

También fomenta prácticas sostenibles como trabajo a distancia, reuniones online y digitalización de los procesos (objetivo de “0 papel”), o eligiendo proveedores también comprometidos con el medio ambiente, y sometidos a auditorías internas en cuanto a control ambiental.

En cuanto al uso sostenible de recursos, pone en práctica iniciativas que minimicen los impactos ligados a estos aspectos ambientales, como control de consumos de agua, energía; o control de vertidos, con análisis periódicos con lo que hemos logrado que

el 100% se han mantenido por debajo del límite legal aplicable.

En relación con la circularidad, desarrolla programas propios para alargar la vida de las baterías de las máquinas eléctricas, con convenios para reparar componentes averiados en lugar de eliminarlos. En el 68% de las delegaciones se valorizan más del 50% de los residuos generados.

Recientemente, LoxamHune ha comenzado a calcular su Huella Hídrica, un indicador ambiental que mide el volumen total de agua dulce utilizada en su actividad de alquiler de maquinaria. La empresa utilizará este cálculo como herramienta de concienciación sobre el uso de agua real, y como sistema de evaluación y gestión de este recurso.



full electric

innovación
rendimiento
sostenibilidad

La alternativa
ecológica de la
tecnología:

el futuro es hoy



Alto ahorro y
sostenibilidad



Máxima potencia, bajos
niveles de ruido



Tiempos de
recarga rápidos

**100% ELÉCTRICO
MANIPULADORES
TELESCÓPICOS**

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



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



Gastos de
mantenimiento

-60%

n°



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



Ritchie Bros. España hace un análisis del primer trimestre de 2024 después de la primera subasta de Ocaña

Los días 13 y 14 de marzo Ritchie Bros. España ha celebrado su primera subasta del 2024, donde se ha batido récord histórico de participantes en nuestro país. A partir de los resultados de esta subasta, podemos sacar algunas conclusiones preliminares del primer trimestre de este año.

La demanda mundial de equipos usados se ha mostrado fuerte durante el primer trimestre. En total, 2.698 postores han participado en la subasta programada online de Ocaña del mes de marzo. De ellos, 722 han comprado alguno de los 1.784 lotes que se han vendido en esta subasta. Los compradores proceden de 26 países diferentes de todo el mundo; la mayoría de España, Portugal, Rumania, Francia y Grecia.

Las 5 categorías de equipos destacados en esta subasta han sido los tractores agrícolas, las excavadoras hidráulicas, las palas cargadoras, las minixcavadoras y las plataformas de elevación.

Equipos destacados vendidos en esta subasta:

- **Cat 320 F L** – Excavadora de orugas del año 2018, vendida por 119.000 € (vendida a un comprador de España)
- **Wirtgen W210** – Fresadora de orugas del año 2012, vendida por 107.000 € (vendida a un comprador de Irlanda)
- **Liebherr PR754** – Bulldozer del año 2008, vendido por 61.000 € (vendido a un comprador de Marruecos)
- **MAN TGS18.480** – Cabeza tractora del año 2019, vendida por 55.000 € (vendida a un comprador de España)
- **John Deere 6115R** – Tractor agrícola del año 2016, vendido por 39.000 € (vendido a un comprador de España)

La próxima subasta de Ocaña está prevista que se celebre el miércoles 12 y jueves 13 de junio de 2024.



LoxamHune se une a Profilm en la misión de incrementar el rodaje de producciones extranjeras en España

LoxamHune y PROFILM, que agrupa a la mayoría de productoras de series y películas extranjeras rodadas en España, han firmado un acuerdo de colaboración con el objetivo de aprovechar las ventajas que supone para ambas partes el incremento de esta actividad en nuestro país.

PROFILM se creó para aumentar el número de rodajes de dichas producciones, y LoxamHune comparte este fin como compañía de alquiler de maquinaria y suministro de energía, ya que un mayor número de rodajes foráneos también incrementará su cartera de clientes y beneficios.

Para el cumplimiento de estos objetivos, se prevé la realización de actividades públicas -jornadas, encuentros, desayunos informativos, etc.-, así como la elaboración de documentación o materiales físicos o digitales que sirvan para dar a conocer las demandas y mejoras normativas solicitadas por los socios.

Asimismo, el acuerdo otorga a LoxamHune el derecho a convertirse en patrocinador exclusivo de alguna de las actividades organizadas por la entidad.

REPRESENTA A 9 DE CADA 10 PRODUCTORAS

PROFILM representa al 90% de las empresas de producción que desarrollan proyectos audiovisuales con terceros países en España. Los miembros logran la inversión directa de más de 280 millones de euros al año en nuestro país dando empleo a miles de profesionales de este sector y del sector servicios.

La producción de obras audiovisuales extranjeras en nuestro país genera grandes oportunidades tanto a nivel público como privado. PROFILM trabaja para simplificar trámites, eliminar trabas y facilitar el trabajo de los profesionales de la producción.



SEÑALES DEL FUTURO



AXON.
Multitel gama completamente eléctrica de 16 a 25 m de altura de trabajo.
LIMPIA, SILENCIOSA Y ECOLÓGICA.



MULTITEL
SINCE 1911

WWW.MULTITELGROUP.COM

Socage Forste 20D para Libercieza

Félix Yuste Villalba sigue en su camino ascendente y ha ampliado de nuevo su parque con una plataforma sobre camión de Socage modelo Socage ForSte 20D.



Libercieza

Con ocasión de la nueva adquisición, le hemos realizado desde Movicarga unas preguntas para valorar tanto la compra como sus planes de futuro.

Queremos desde estas páginas felicitar a Félix por ser un ejemplo para el sector, ya que con sólo 17 años se embarcó el sólo en el alquiler de maquinaria y su objetivo no ha cambiado un ápice desde que le conozco: Seguir creciendo y dando lo mejor de sí mismo y de su equipo a los clientes. ¡¡Bien hecho campeón!! Nunca te pares.

Mov.- Has comprado la plataforma sobre camión Socage ForSte 20D Speed, ¿por qué has decidido realizar esta compra?

Sr. Yuste.- Como ya hemos mencionado en otras ocasiones, nuestro objetivo es seguir creciendo e ir ampliando nuestro parque de alquiler, ofreciendo así una mayor cobertura a las necesidades de nuestros clientes.

EL HECHO DE QUE LA SOCAGE FORSTE 20D SPEED SEA UNA DE LAS MEJORES MARCAS DEL MERCADO Y CUENTE CON UN SISTEMA DE AUTONIVELACIÓN AUTOMÁTICA, FACILITÓ MUCHO NUESTRA DECISIÓN PARA EFECTUAR LA COMPRA DE ESTA PLATAFORMA SOBRE CAMIÓN.



ALGUNAS DE LAS CARACTERÍSTICAS IMPRESIONABLES EN ESTE MODELO SON SU NIVELACIÓN AUTOMÁTICA, LA RAPIDEZ Y SUAVIDAD EN LOS MOVIMIENTOS, Y SU SISTEMA ECO, QUE NOS PERMITE TRABAJAR EN CUALQUIER CIUDAD REDUCIENDO SUS EMISIONES.



El hecho de que la Socage ForSte 20D Speed sea una de las mejores marcas del mercado y cuente con un sistema de autonivelación automática, facilitó mucho nuestra decisión para efectuar la compra de esta plataforma sobre camión.

Mov.- ¿Es la primera plataforma sobre camión que tenéis en alquiler?

Sr. Yuste.- Sí, y la acogida tan positiva que está teniendo, nos invita a pensar en abrir horizontes de cara al futuro.

Mov.- ¿Cuáles son las características que te han convencido y gustado más de este modelo?

Sr. Yuste.- Algunas de las características im-



presionables en este modelo son su nivelación automática, la rapidez y suavidad en los movimientos, y su sistema eco, que nos permite trabajar en cualquier ciudad reduciendo sus emisiones.

Mov.- ¿Cuál es tu opinión sobre la gama Socage y sobre el equipo de Socage Ibérica?

Sr. Yuste.- Sin intención de precipitarnos, ya que lleva poco tiempo con nosotros, hasta el momento podemos decir que nos sentimos seguros y acertados, tan satisfechos con la nueva adquisición como los clientes que ya han tenido la oportunidad de probarla.

Mov.- ¿La habéis puesto ya a trabajar? ¿Cuál es el feedback de los clientes?

Sr. Yuste.- Dicen que una imagen vale más que mil palabras. Como podréis observar en las fotografías, ya se han desarrollado numerosos trabajos con la plataforma sobre camión. De ellos hemos obtenidos conclusiones muy positivas, ya que los clientes están contentos con el funcionamiento y la seguridad que transmite.

Mov.- ¿Cuántas plataformas tenéis ya en el parque?

Sr. Yuste.- Actualmente contamos con 64 plataformas en nuestro parque de alquiler.

Mov.- ¿Cómo se está desarrollando el año para ti?

Sr. Yuste.- Lo cierto es que la gran carga de trabajo de estos últimos meses nos permite conservar la actitud optimista que nos caracteriza. El 85% de nuestro parque se encuentra en pleno funcionamiento.

Mov.- ¿Tienes en mente más adquisiciones para este año?

Sr. Yuste.- Sí, la gran demanda de solicitudes que estamos recibiendo nos ha empujado a tener varias entradas previstas para este verano.



**ACTUALMENTE CONTAMOS
CON 64 PLATAFORMAS
EN NUESTRO PARQUE DE ALQUILER**

CNC reconoció el talento, la innovación y el dinamismo de las empresas en “La Noche de la Construcción”

La I Edición de los Premios CNC se celebró el 21 de marzo en CaixaForum Madrid.

Una gala donde se premió el talento, la innovación y el dinamismo de las empresas. La construcción representa en torno al 10% del PIB y proporciona empleo de calidad a más de 1,3 millones de trabajadores.

Con este evento, en CaixaForum Madrid, la construcción ha querido brindar un homenaje a las empresas y autónomos de un sector líder en creación de empleo indefinido, pionero -como muestra la inminente puesta en marcha del primer plan de pensiones sectorial de España- y dinámico. Un sector donde destaca la buena relación entre sus agentes sociales -como refleja su capacidad para adaptarse a la reforma laboral, lo que fundamentalmente se debe a la aprobación del VII Convenio General de la Construcción-, así como su decidida apuesta para incentivar la incorporación, sobre todo, de jóvenes y mujeres.

ELEVA estuvo presente representando sus asociaciones: ANAGRUAL, ANAPAT, AECE, ANMOPYC, ASEAMAC, FANAGRUMAC e IPAF.

A través de sus nueve categorías, estos premios erigen a CNC como la organización empresarial que agrupa a la práctica totalidad de las constructoras, así como voz única y consensuada ante los poderes públicos u otros entes nacionales e internacionales, también del ámbito privado, en defensa de un sector que tiene en la digitalización, la sostenibilidad, la seguridad, la salud y la mejora de la cualificación de sus empleados sus principales palancas de competitividad.



Los premios fueron los siguientes:

Mejor Iniciativa para la Atracción de la Mujer al sector: ACCIONA.

Mejor Iniciativa para la Atracción del Talento Joven al sector: CL-TANIAS.

Persona Trabajadora Autónoma del año: Rafael Sánchez Alcalá.

Mejora de la Imagen del sector: ARPADA.

Transformación Digital: Grupo LOBE.

Mejor Iniciativa Tecnológica con Beneficio Medioambiental: LoxamHune.



Empresa Familiar / Relevo Generacional: Construcciones Lluís Sastre.
Iniciativa Internacional: Ferrovial Construction.

Premio Especial a la Trayectoria Profesional: Florentino Pérez (Grupo ACS).



Felicidades a los Premiados. No cabe duda que la CNC va por buen camino.

Maxber Plataformas y Carretillas inaugura una nueva sede en Zaragoza

Maxber Plataformas y Carretillas, empresa especialista en la venta y alquiler de equipos de construcción de alta calidad, cuenta con una nueva sede en Zaragoza, la cual ya está operativa.

La dirección es:

C/ Sauce, 56 - 50171 La Puebla de Alfindén (Zaragoza)



Transgrúas entrega una grúa Fassi F710 para Transgranollers

La grúa hidráulica de gama pesada cuenta con 6 extensiones hidráulicas y 3 manuales.

La empresa de grúas y transportes especiales Transgranollers cuenta ya con un amplio abanico de productos Transgrúas en su flota, y una vez más, ha contado con Transgrúas para renovarla. Con más de 35 años de experiencia a sus espaldas, saben rodearse de los mejores para llevar a cabo sus trabajos, y tras la adquisición de esta grúa sobre camión Fassi modelo F710RA.2.26 seguirán ofreciendo sus mejores servicios.

La grúa pluma escogida cuenta con rotación continua de 360° con doble motor hidráulico, estabilizadores rotantes hidráulicos con control vía radio, radio mando Scanreco Maxi de 8 funciones, control de estabilidad FSC SII, detector de colisión en cabina (CCD), y los sistemas más sofisticados de Fassi.

Un conjunto con montaje tipo sandwich que han realizado sus técnicos expertos con su última tecnología de vanguardia: en Transgrúas están en constante innovación para ofrecer lo mejor a sus clientes. En esta ocasión quieren destacar que se trata de una grúa desmontable respetando el carrozado del vehículo, haciendo de él un equipo versátil para trabajo con grúa, grúa + remolcador, remolcador sin grúa, alargo carrozado posterior o alargo carrozado posterior + plataforma elevadora.

Todo este conjunto es convertible sin necesidad de herramientas ya que dispone de sistema desconectable hidráulico y eléctrico, además, incorpora desplazamiento hidráulico controlado desde el mando a distancia de la grúa para hacer la maniobra de una forma segura y precisa.





Gets you there.



PAYLOAD
THAT GETS YOU THERE





MOST SOLID



MOST RELIABLE



LOWEST OPERATIONAL COST



EASIEST TO OPERATE



WWW.NOOTEBOOM.COM





100 t eléctrica

Grúas y Maniobras del Bajío adquiere una grúa eléctrica de 100 Tn de Ormig, la primera de estas características en México y Latinoamérica

Grúas y Maniobras del Bajío (GMB), empresa mexicana especializada en el servicio de grúas industriales para izaje de cargas, ha adquirido una grúa eléctrica Ormig de 100 Tn, la más grande del mercado y la primera de estas características en México y Latinoamérica.

Este equipo, cuya entrega se ha realizado a través de GAM México, delegación en el país de la compañía multinacional española cotizada, especializada en soluciones integrales para las empresas de Industria y Logística y distribuidora en exclusiva de Ormig en México, permitirá a GMB ampliar su capacidad y satisfacer la creciente demanda de sus clientes en diversos sectores industriales, desde la industria de la alimentación hasta la automotriz.

Esta grúa eléctrica Ormig, modelo 100TNE, destaca por su capacidad de carga sin igual en el mercado, capaz de levantar hasta 100 toneladas de peso. A pesar de su enorme fuerza, la grúa mantiene dimensiones compactas, con un ancho a partir de 184 cm, lo que la convierte en la herramienta ideal para trabajar en espacios cerrados o naves industriales.

LA EMPRESA DE GRÚAS Y TRANSPORTE GMB REFUERZA SU FLOTA CON LA 100 TN DE ORMIG, LA MÁS GRANDE DEL MERCADO Y LA PRIMERA DE ESTAS CARACTERÍSTICAS EN MÉXICO Y LATINOAMÉRICA.



Además, su radio de giro mínimo le permite maniobrar con gran facilidad, incluso en los entornos más estrechos; y, puesto que es una grúa eléctrica, no produce emisiones contaminantes ni niveles de ruido elevados, siendo perfecta para trabajar en espacios cerrados sin afectar al medio ambiente. Gracias a su autonomía, este equipo, que también cuenta con un sistema de autodiag-

ORMIG DISTRIBUYE EN EL PAÍS AZTECA A TRAVÉS DE GAM, COMPAÑÍA MULTINACIONAL ESPAÑOLA COTIZADA ESPECIALIZADA EN SOLUCIONES INTEGRALES PARA LAS EMPRESAS DE INDUSTRIA Y LOGÍSTICA.

nóstico completo para verificar el estado de la máquina en cualquier momento, es capaz de funcionar un día de trabajo con una sola carga de batería, lo que se traduce en una mayor eficiencia y productividad.

El Director general de GMB, afirma que la incorporación de este equipo les ha permitido “situarnos a la vanguardia del sector, pudiendo ofrecer un servicio único y de alta calidad a nuestros clientes”. Y añade: “Gracias a esta grúa, somos capaces de atender proyectos más grandes y complejos, tarea que antes era inasumible, así como mejorar la flexibilidad y la agilidad de nuestros procesos, con lo que también aumentamos nuestra eficiencia y productividad”.

Por su parte, Daniel Morillo, director de GAM México, empresa distribuidora de Ormig en el país azteca, señala que la entrega de esta primera grúa eléctrica Ormig en México “marca un paso significativo hacia la modernización y eficiencia en el manejo de materiales en el país. Cercioramos así nuestro compromiso continuo por proporcionar a nuestros clientes en México el acceso a la tecnología más avanzada y eficiente en el mercado de maquinaria industrial”.

La empresa mexicana tiene alrededor de 30 empleados y opera plataformas de trabajo, carretillas elevadoras y una amplia gama de vehículos de transporte en su flota, así como 25 grúas móviles de diferentes clases de rendimiento. GMB se consolida, así, como empresa líder en el sector de movimiento de cargas en México. “Queremos seguir creciendo para ser la mejor opción para nuestros clientes. Brindarles un servicio excepcional que combine fuerza, precisión, eficiencia y responsabilidad ambiental es uno de nuestros principales objetivos, y la adquisición de la grúa eléctrica 100TNE de Ormig contribuirá a alcanzar esa meta”.



LEVEL UP

INTUITIVA / CÓMODA / SEGURA / INNOVADORA
BRAVI PLATFORMS. RISE TO THE NEXT LEVEL



bravi-platforms.com



BRAVI PLATFORMS | LEVEL UP

Genie y distribuidores franceses muestran soluciones de construcción sostenible

En la feria Intermat, Genie presenta PEMP's de calidad que reducen el coste de propiedad, añaden valor a las flotas de alquiler y aumentan la productividad en el lugar de trabajo.

Durante la exposición Intermat 2024, Genie y sus distribuidores autorizados en Francia presentarán plataformas elevadoras que ayudan a las alquiladoras a ofrecer a sus clientes soluciones respetuosas con el medio ambiente para trabajar en altura. Genie, junto con SNM Lift, EMM, Mazoyer, Hydrolift y AB Equipments, estarán presentes para hablar sobre la venta de nuevos equipos y el soporte posventa, en el stand Ext5 C040 en Intermat del 24 al 27 de abril de 2024 en París, Francia.

«Esperamos un gran volumen de visitantes en la Intermat de este año y estamos impacientes por esta presencia conjunta en la feria. Juntos, ofrecemos a los clientes equipos de alta calidad con el servicio y la asistencia locales que esperan», declaró Thibaut Itzel, Director de Ventas de Genie para el Sur de Europa y Norte y Oeste de África.

Genie® Service Solutions (GSS) y las opciones telemáticas Lift Connect® son dos herramientas que los propietarios de flotas pueden aprovechar para gestionar y reducir sus costes de propiedad. Los paquetes de servicio completo GSS ofrecen tranquilidad a los propietarios de flotas, mientras que Lift Connect ayuda a comprender y maximizar la utilización de la flota y a planificar el mantenimiento y el servicio. Recientemente, Genie anunció que los activos Lift Connect se han integrado en Trackunit Manager, lo que amplía las opciones de nuestros clientes y proporciona una solución de alta calidad para ayudar a gestionar las flotas mixtas de forma más eficiente.

EQUIPOS HÍBRIDOS LIMPIOS, EFICIENTES Y ROBUSTOS

«El mercado francés demanda equipos con una reducida huella medioambiental que no sacrifiquen el rendimiento ni la calidad. Genie es desde hace tiempo líder en la electrificación en nuestro sector. Más del 70% de los modelos que ofrecemos actualmente están disponibles como opciones híbridas o eléctricas», afirmó Itzel.

Entre los modelos eléctricos o híbridos expuestos en la feria se encuentran la micro plataforma de tijera GS™-1932m y la plataforma de tijera eléctrica GS-4655. Todas las plataformas de tijera Genie cuentan con sistemas eléctricos Genie AC E-Drive. Estas máquinas de bajo mantenimiento, con motores de accionamiento AC totalmente sellados, sin escobillas y un 70% menos de tubos y accesorios hidráulicos, ofrecen un rendimiento excepcional y ayudan a las alquiladoras a reducir su coste de propiedad.



La GS-1932m tiene una huella compacta y un radio de giro interior cero, lo que la hace productiva para tareas de instalación y mantenimiento de baja altura en espacios reducidos. También son muy adecuadas para trabajos en los que normalmente se utilizaría una plataforma de tijera estándar de 5,55 m.

Con dos modos de funcionamiento (eléctrico o híbrido), las plataformas elevadoras híbridas de Genie son soluciones versátiles y sostenibles que se adaptan a aplicaciones en interiores y exteriores, incluso cuando no se

dispone de energía eléctrica in situ. En modo híbrido, estas plataformas pueden funcionar durante más de una semana de trabajo estándar con un solo depósito de combustible diésel. Las plataformas híbridas de Genie, cuando funcionan en modo eléctrico, pueden trabajar un turno completo con una sola carga de batería.

La Z@-60 FE de 20,16 m expuesta en la feria cuenta con motores de tracción AC que proporcionan un par similar al de los motores hidráulicos, pero utilizando entre un 30 y un 40% menos de energía. Los motores de tracción AC sellados con protección IP67 también prolongan significativamente la carga de la batería, además de reducir los costes operativos y de mantenimiento. La tracción a las cuatro ruedas, más la gestión electrónica de la tracción y los ejes oscilantes activos, permiten lograr una velocidad de desplazamiento de 6,4 km/h y una capacidad para superar pendientes del 45% en terrenos difíciles.

GRAN RENDIMIENTO PARA LOS LUGARES DE TRABAJO MÁS EXIGENTES

La nueva generación del sistema TraX™ de Genie ha sido rediseñada para simplificar el mantenimiento, ofreciendo el mismo rendimiento «sin concesiones» que los clientes están acostumbrados a tener del sistema de orugas de cuatro puntos líder del mercado. Se encuentra disponible como opción instalada de fábrica en cuatro populares plataformas elevadoras, incluida la Z-62/40 de 20,87 m, expuesta en la feria.

Cuatro orugas independientes aseguran un desplazamiento suave en terrenos accidentados. Los ejes oscilantes y la capacidad de



ORMIG

gam
Piensa Grande

GRÚAS ELÉCTRICAS

desde 15 a 100 toneladas
de capacidad

GAM, distribuidor exclusivo de Ormig en
España, Portugal, México, Chile y Marruecos



bascular 22° hacia arriba y hacia abajo permiten a las orugas agarrarse y superar obstáculos en las condiciones de trabajo más extremas.

Se optimizan las inspecciones, ya que presentan un 50% menos de piezas que requieren mantenimiento, en comparación con otros sistemas de orugas del mercado. Muchas piezas son comunes entre los sistemas TraX pequeños y grandes, lo que reduce los requisitos de inventario de piezas para las empresas de alquiler. Además, las orugas pueden cambiarse por neumáticos (el tiempo de cambio varía según el modelo), lo que proporciona una mayor flexibilidad en cuanto a las opciones de reventa. Genie ofrecerá kits de actualización postventa para convertir los modelos de 2024 y siguientes de las plataformas elevadoras S-65 XC™ y Z-62/40 de ruedas a TraX (se aplican algunas restricciones).

Equipada con una cesta de 4 m, la plataforma telescópica S-45 XC con Xtra Capacity™ de Genie puede realizar una amplia gama de tareas de elevación más pesadas gracias a su capacidad de elevación dual y a su plena capacidades todoterreno. La cesta cuenta con más de un 60% de espacio adicional, aumentando la versatilidad de las flotas de alquiler e incrementando la eficiencia de trabajo.

Esta cesta de grandes dimensiones es adecuada para tareas con superficies de trabajo extensas, como rehabilitación y pintura de edificios o limpieza de ventanas y revestimiento, y lugares con espacio limitado en el suelo para maniobras. El espacio de trabajo ampliado permite a los operarios cubrir más superficie, reduciendo a la mitad el número de movimientos de la pluma necesarios para realizar una tarea, lo que aumenta significativamente la productividad.



SSAB y Manitou Group acuerdan un acero libre de fósiles

El Grupo Manitou anuncia la firma un acuerdo con la siderúrgica nórdica SSAB para entregas de acero libre de fósiles. Está previsto que las entregas comiencen en 2026 y aumenten a medida que aumente la capacidad de producción de acero libre de fósiles de SSAB. Este acuerdo responde a las ambiciones de las dos empresas de reducir significativamente sus emisiones de carbono directas e indirectas.



De izquierda a derecha: Olavi Huhtala, vicepresidente ejecutivo y director de SSAB Europa, Maurizio Achilli, vicepresidente de abastecimiento de Manitou Group, fotografía: Viveka Osterman

Como proveedor del Grupo Manitou, SSAB es una empresa siderúrgica global altamente especializada que desarrolla aceros de alta resistencia y brinda servicios para un mejor rendimiento y sostenibilidad. Ambas empresas están ampliando su colaboración añadiendo a la mezcla futuras entregas de acero SSAB Fossil-free™ y SSAB Zero®.

Ambos tipos de acero se producen con prácticamente (menos de 0,05 kg de emisiones de CO₂/kg de acero en alcance 1 y 2) cero emisiones de carbono fósil, lo que permitirá a Manitou Group llevar al mercado una nueva generación de productos sostenibles con una huella de CO₂ radicalmente reducida, incluidos, por ejemplo, manipuladores telescópicos, plataformas de trabajo aéreas o gamas de carretillas elevadoras.

“Estamos entusiasmados de incorporar a Manitou Group como socio libre de fósiles de SSAB. Nuestro objetivo es revolucionar la forma en que se produce el acero y allanar el camino hacia un futuro más ecológico. Gracias a clientes como Manitou Group, que comparten nuestra ambición de reducir las emisiones de carbono, podemos crear mercados tempranos para el acero sostenible”, afirma Olavi Huhtala, vicepresidente ejecutivo y director de SSAB Europa.

Maurizio Achilli, vicepresidente de abastecimiento de Manitou Group, añade: “Trabajamos todos los días en estrecha colaboración con nuestros proveedores para reducir nuestras emisiones indirectas de carbono y ofrecer productos más sostenibles a nuestros clientes. Esta colaboración con SSAB es muy importante para nosotros, ya que el acero representa la principal materia prima de nuestros productos”.

SSAB pretende revolucionar todo el proceso de fabricación de acero y ser el primero en ofrecer acero libre de emisiones al mercado a escala comercial en 2026. Como recordatorio, Manitou Group pretende reducir sus emisiones de carbono directas e indirectas (alcance 1 y 2) mediante un 46,3 % y sus emisiones de CO₂ por cada hora de uso de las máquinas en un 33,7 % (alcance 3) para 2030.



Conectar. Conocer. Conseguir.

Millones de piezas de repuestos para todo tipo de equipos de mantenimiento.



24 HORAS
AL DÍA
365 DÍAS
AL AÑO



SERVICIO RÁPIDO
Y CENTRADO EN
PROPORCIONAR
SOLUCIONES



PERSONAL
CUALIFICADO
PARA AYUDARLE
EN CUALQUIER
SOLICITUD



CALIDAD ÓPTIMA
A PRECIOS MUY
COMPETITIVOS

www.sr2002.com

GSR: Día Nacional del Made in Italy

Con motivo del "Día Nacional del Made in Italy" (GNMI), instituido por el Ministerio de Empresa y Made in Italy a partir de este 2024, GSR Spa organizó un evento el 15 de abril en el ITTS "O. Belluzzi - L. Da Vinci" de Rímini.

El proyecto fue propuesto por ANFIA - Asociación Nacional de la Industria del Automóvil, a la que está asociado GSR.

El evento llevó por título "GSR: tecnología, seguridad e innovación para llegar más alto".

Los estudiantes del instituto, junto con los del ITS Maker de Rimini, tuvieron la oportunidad de ver de cerca una de las plataformas aéreas y "tocar" algunos de los aspectos tecnológicos e innovadores de la marca GSR.

La mañana continuó en el aula con una presentación que ilustró de manera más amplia el pasado y el presente de la empresa y cómo la historia influyó en el producto final.

No faltaron las curiosidades, dejando el espacio necesario para que los estudiantes plantearan sus dudas.

Una oportunidad para que los jóvenes no sólo comprendan la importancia del "saber hacer italiano" de la empresa, sino también de acercarse al sector para despertar en ellos el interés y el deseo de formar parte del mundo de las plataformas de elevación aérea.

LA MÁQUINA EXPUESTA:

B240PX Compact VV instalada sobre vehículo Isuzu

LOS TEMAS TRATADOS EN CLASE:

- Historia de la empresa y curiosidades históricas, cómo un fabricante de escaleras de madera se convirtió en fabricante y exportador de plataformas aéreas.
- Concepto de "near miss" y conocimientos sobre seguridad.
- Evolución de la grúa con cesta a la plataforma aérea.
- Mención de las nuevas regulaciones con algunos ejemplos de usos conformes y no conformes de las máquinas.
- Explicación del índice de rendimiento y evo-

EL EVENTO LLEVÓ POR TÍTULO "GSR: TECNOLOGÍA, SEGURIDAD E INNOVACIÓN PARA LLEGAR MÁS ALTO".

lución del rendimiento y de las prestaciones de las máquinas en las últimas décadas.

- Conciencia en el uso de máquinas tan potentes.

TEMAS ABORDADOS FRENTE A LA PLATAFORMA:

- Explicación de los componentes de la máquina.



- Tecnologías utilizadas en la construcción de máquinas GSR.
- Conexiones remotas, cómo funciona el departamento de asistencia de la empresa.
- Equipos de protección personal: qué son y cómo utilizarlos correctamente (gracias también a la presencia y colaboración de tres inspectores de la AUSL de Romaña).

PERSONAL DE GSR QUE MANEJÓ LAS PRESENTACIONES A LOS ESTUDIANTES:

- Piero Palmieri, Director de Producto.
- Luca Bartolini, Responsable de asistencia posventa.



B200PX
COMPACT VV

ALTURA 20,5 m
ALCANCE MAX 9,1 m
CAPACIDAD 250 kg



El modelo SR2024E supera la gama de elevadores de tijeras RT de LGMG

Recientemente, un elevador eléctrico de tijera RT más grande, el modelo SR2024E, se ha añadido a la gama RT de LGMG, elevando esta línea de productos a una nueva altura.

El modelo SR2024E tiene una altura máxima de trabajo de 21,7 m, la más alta de la serie RT.

La gran plataforma es de 4,62 m de largo y 2,3 m de ancho con la capacidad máxima de 750 kg, y tiene un extensible proporcionando una amplia gama de trabajo. Puede acomodar hasta 4 personas para trabajar al mismo tiempo tanto en interiores como en exteriores, lo que mejora enormemente la productividad.

El modelo SR2024E continúa aportando las ventajas de la serie RT. El sistema de tracción a las cuatro ruedas con ejes oscilantes ofrece una fuerte potencia y una transmisión suave, y proporciona un excelente rendimiento en terrenos accidentados. 30% de gradualidad significa que tiene una capacidad excepcional en sitios de trabajo difíciles.

Los estabilizadores hidráulicos de nivelación automática pueden ofrecer una mejor estabilidad en pendientes o en terrenos irregulares. El estrecho radio de giro de 4,5 m garantiza una mayor flexibilidad.

Asimismo, ofrece la máxima seguridad. El sistema de detección de sobrecarga preciso y fiable impide que el operador utilice la máquina si hay demasiado peso en la cesta.

El sistema de descenso de emergencia permite que los operadores desciendan la máquina manualmente en caso de emergencia. Todos los movimientos de alarma pueden alertar al operador cuando haya cualquier operación insegura.

Todas estas son características estándar de serie.

Tanto la batería de plomo como la batería de litio están disponibles para SR2024E, ofreciendo cero emisiones y una unidad silenciosa. Esta máquina hará su debut en el próximo Salón de Intermat París, que se celebrará

ASIMISMO, OFRECE LA MÁXIMA SEGURIDAD. EL SISTEMA DE DETECCIÓN DE SOBRECARGA PRECISO Y FIABLE IMPIDE QUE EL OPERADOR UTILICE LA MÁQUINA SI HAY DEMASIADO PESO EN LA CESTA



del 24 al 27 de abril, para mostrar su excelente desempeño a todos los clientes mundiales.

Con la creciente concienciación sobre la protección del medio ambiente, el ahorro

de energía y los productos ecológicos ganarán más interés en el mercado. LGMG continuará produciendo más productos eléctricos, estando dispuesto a trabajar junto con todos los actores industriales en la creación de un planeta limpio para las generaciones posteriores.



EL MODELO SR2024E TIENE UNA ALTURA MÁXIMA DE TRABAJO DE 21,7 M, LA MÁS ALTA DE LA SERIE RT.





JMG-MC250.09FL

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



ENTREVISTA

Gregorio Quintana

Sumialki sigue creciendo

Hemos entrevistado a Goyo Quintana, Gerente de Sumialki, una persona con una fuerza, un positivismo, y unas ganas de avanzar, que ya las quisieran muchos. Nos ha contado la buena marcha de Sumialki en Madrid y Toledo, el cambio a las nuevas instalaciones en Pinto y cómo su crecimiento desde que abrieron hace 4 años ha sido ascendente, gracias a su gran equipo.

Mov.- ¿Cuál ha sido la evolución de Sumialki desde que comenzaron su actividad en el sector del alquiler de maquinaria generalista en Madrid?

Sr. Quintana.- Hemos tenido un crecimiento por encima de lo previsto en todos los ámbitos de la empresa, aumentando en personal y en medios, durante estos casi cuatro años. Esto no hubiera sido posible sin el equipo humano que formamos y la confianza de nuestros clientes.

Mov.- ¿Podrías describir el parque de maquinaria que ofrece Sumialki en la actualidad?

Sr. Quintana.- Somos generalistas y por ello disponemos desde herramienta de mano hasta excavadoras de 22 tn., así como maquinaria específica, elevación, jardinería, robots demolición, etc.

Mov.- ¿Cómo perciben el mercado de alquiler de maquinaria en Madrid?

**EL SERVICIO Y LA CERCANÍA
AL CLIENTE ES PRIMORDIAL.**

Sr. Quintana.- En la actualidad hay inversión y grandes proyectos en marcha con lo cual nos hace ser optimistas.

Mov.- ¿Consideran que es una plaza difícil?

Sr. Quintana.- Para lo que a unos les puede parecer difícil, a otros les puede parecer fácil. El servicio y la cercanía al cliente es primordial.

Mov.- ¿Han realizado recientemente adquisiciones de maquinaria para ampliar su parque?

Sr. Quintana.- Sí. Hay que seguir dando respuesta a nuestros clientes.

Mov.- ¿Con qué frecuencia renuevan el parque de maquinaria para mantenerlo actualizado?

Sr. Quintana.- Tenemos un parque moderno, la empresa apenas tiene cuatro años. Más que renovación es ampliación del parque.

Mov.- ¿Cuáles son los equipos que más demanda tienen en su empresa?

Sr. Quintana.- Los equipos de elevación y movimiento de tierras.

Mov.- Desde tu perspectiva, ¿cuáles son las máquinas que ofrecen el mejor retorno de la inversión para sus clientes?

Sr. Quintana.- Los equipos en alquiler generan un ahorro para el cliente, ya que no realizan la inversión de compra y mantenimiento por su parte, pudiendo tener una gran variedad de equipos dependiendo del trabajo a realizar.

Mov.-¿Cuáles son los planes de expansión de Sumialki para el futuro próximo?

Sr. Quintana.- Estamos presentes en Toledo y Madrid, no descartamos nuevas sedes.

Mov.- ¿Qué iniciativas lleva a cabo Sumialki en cuanto a responsabilidad social corporativa?

SOMOS GENERALISTAS Y POR ELLO DISPONEMOS DESDE HERRAMIENTA DE MANO HASTA EXCAVADORAS DE 22 TN., ASÍ COMO MAQUINARIA ESPECÍFICA, ELEVACIÓN, JARDINERÍA, ROBOTS DEMOLICIÓN, ETC.

Sr. Quintana.- Valoramos mucho el impacto de nuestras acciones, tanto en nuestros trabajadores como en el medio ambiente. Somos rigurosos cumpliendo las normas. Estas acciones repercuten de manera efectiva en los procesos y resultados que obtenemos.

Mov.- ¿Cómo vislumbran el mercado del alquiler de maquinaria para el año en curso?

Sr. Quintana.- Solo puedo darte mi opinión de la zona donde realizamos nuestra actividad. A día hoy hay inversión y grandes proyectos, soy optimista.



Mov.- Han cambiado recientemente de oficinas, ¿por qué el cambio y cómo son las nuevas instalaciones?

Sr. Quintana.- Nos trasladamos a principio de marzo debido a que este nuevo centro de trabajo se ajusta más a nuestras necesidades, además, soy un poco melancólico ya que fueron las instalaciones de Seralfe, de Julián y de Jesús, donde aprendí muchísimo del sector.

Mov.- ¿Qué estrategias han implementado para adaptarse a las necesidades cambiantes de sus clientes a lo largo del tiempo?

Sr. Quintana.- No hay estrategia, solo hay servicio y cercanía al cliente.

Mov.- ¿Qué servicios adicionales ofrece Sumialki aparte del alquiler de maquinaria?

Sr. Quintana.- Somos distribuidores de Hikoki, Husqvarna bosque y jardín y Takeuchi para la provincia de Toledo.

Mov.- ¿Cuál es el proceso que siguen para mantener la maquinaria en óptimas condiciones?

Sr. Quintana.- Sin duda las que marca el fabricante.

Mov.- ¿Cómo han sido las relaciones con los proveedores de maquinaria?

Sr. Quintana.- Magnífica. Gracias a ellos estamos donde estamos.

Mov.- ¿Han experimentado algún cambio significativo en el tipo de clientes que atienden?

Sr. Quintana.- No, no hemos notado cambios significativos.

Mov.- ¿Qué aspectos diferencian a Sumialki de otras empresas de alquiler de maquinaria en Madrid?

Sr. Quintana.- No soy quién para valorar a otras empresas del sector. Nosotros tenemos claros nuestros objetivos y método de trabajo.

Mov.- ¿Han implementado medidas específicas para minimizar su impacto ambiental?



TENEMOS UN PARQUE MODERNO. LA EMPRESA APENAS TIENE CUATRO AÑOS. MÁS QUE RENOVACIÓN ES AMPLIACIÓN DEL PARQUE.

LOS EQUIPOS EN ALQUILER GENERAN UN AHORRO PARA EL CLIENTE, YA QUE NO REALIZAN LA INVERSIÓN DE COMPRA Y MANTENIMIENTO POR SU PARTE, PUDIENDO TENER UNA GRAN VARIEDAD DE EQUIPOS DEPENDIENDO DEL TRABAJO A REALIZAR.



Sr. Quintana.- Sí, a través de la incorporación de máquinas acogidas a la normativa vigente. Además estamos en proceso de certificación de ISO14001.

Mov.- ¿Cómo manejan los tiempos de entrega y recogida de la maquinaria alquilada?

Sr. Quintana.- Nos adaptamos a nuestros clientes, realizándolos en tiempo y forma.

Mov.- ¿Ofrecen servicios de formación o asesoramiento para el uso adecuado de la maquinaria alquilada?

Sr. Quintana.- Sí, es necesario por la seguridad de los operarios y para el buen uso de las mismas.

Ya disponemos de las instalaciones para un nuevo proyecto, del cual te informaremos próximamente, Sumialki Formación.

Mov.- ¿Han incorporado tecnologías innovadoras en la gestión de su empresa?

Sr. Quintana.- Todos nuestros equipos lle-



SOLO PUEDO DARTE MI OPINIÓN DE LA ZONA DONDE REALIZAMOS NUESTRA ACTIVIDAD. A DÍA HOY HAY INVERSIÓN Y GRANDES PROYECTOS, SOY OPTIMISTA.

van ya un código QR con la documentación completa del equipo: Manual de operador, CE, seguro, área técnica y geolocalización.

Mov.- ¿Cuál es su opinión sobre la importancia de la digitalización en el sector del alquiler de maquinaria?

Sr. Quintana.- Es necesario. El aquí y el ahora es digital

Mov.- ¿Cómo gestionan la logística para asegurar la disponibilidad de la maquinaria solicitada por los clientes?

Sr. Quintana.- Tenemos una responsabilidad con nuestros clientes que confían en el sistema de gestión de transporte que realizamos.

Mov.- ¿Qué medidas de seguridad implementan para garantizar el uso adecuado de la maquinaria alquilada?

Sr. Quintana.- Nuestros técnicos revisan las máquinas según fabricante. Además, los responsables de taller realizan un check list antes de cada entrega.

Mov.- ¿Qué estrategias utilizan para mantenerse competitivos en el mercado?

Sr. Quintana.- Estar a pie de obra nos ayuda a saber en qué debemos mejorar.

Mov.- ¿Qué consejos darían a aquellos que estén considerando el alquiler de maquinaria para proyectos futuros?

Sr. Quintana.- ¡¡¡Que trabajen con Sumialki!!!



SOMOS ESPECIALISTAS EN ALQUILER DE MAQUINARIA

En nuestras instalaciones de Illescas disponemos de un moderno parque de máquinas para ofrecer las mejores soluciones en sectores tan diversos como la construcción, la jardinería, la industria, la obra pública o la logística.

POR QUÉ ELEGIRNOS



Experiencia y profesionalidad

Nos preocupamos por entender tus necesidades y proporcionarte la mejor solución posible.



Parque de maquinaria siempre renovado

Contamos con un extenso parque de máquinas modernas y de calidad de las principales marcas del mercado.



Calidad garantizada

Nuestra maquinaria es revisada regularmente para garantizar su funcionamiento seguro y eficiente.



Flexibilidad y conveniencia

Ofrecemos opciones de alquiler flexibles para adaptarnos a tu agenda y presupuesto.

CÓMO PODEMOS AYUDARTE

Además de proporcionarte la maquinaria que necesitas te ofrecemos la posibilidad de **formarte en el uso y manejo de la misma**.



En Sumialki Formación ofertamos **cursos profesionales 100% bonificables** en el manejo seguro de todo tipo de maquinaria, trabajos en altura y emergencias:

- **Cursos en Prevención de Riesgos Laborales:** carretillas, plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP), retroexcavadoras, operadores de grúa puente...
- **Cursos adicionales en PRL:** Primeros auxilios y RCP, extinción de incendios, curso básico PRL construcción y metal, trabajos en altura...
- Formación orientada a **empresas y profesionales**.
- **Certificación** de la formación.
- **Instructores profesionales**.



Mantenimiento preventivo

Sistemas de mantenimiento preventivos de GAM: clave para una mayor eficiencia y fiabilidad de las máquinas industriales

Las revisiones periódicas sobre las máquinas de sus clientes, hacen que estas sean más eficientes, evitan fallos y alargan la vida útil de los equipos. El servicio de mantenimiento de GAM está disponible tanto para sus clientes como para flotas de otras marcas no comercializadas por la compañía.

En el entorno industrial, la eficiencia y la fiabilidad son aspectos cruciales que determinan el éxito de cualquier operación. En este sentido, el mantenimiento preventivo se erige como un pilar fundamental para garantizar el funcionamiento óptimo de la maquinaria industrial, evitando costosos tiempos de inactividad y maximizando la productividad.

Mantener la maquinaria industrial siempre en perfecto estado, llevando a cabo revisiones preventivas periódicas, consigue que los equipos funcionen a pleno rendimiento y que el trabajo sea siempre fluido y eficiente. Además, aumenta la seguridad y evita fallos a la hora de utilizar las máquinas.

MANTENIMIENTO PREVENTIVO

A diferencia del mantenimiento correctivo, que implica reparar equipos una vez que ya han fallado, el enfoque preventivo busca anticiparse a los problemas, identificando y corrigiendo posibles fallos antes de que afecten la producción.

El proceso de mantenimiento de máquinas eléctrica comprende una serie de acciones, como son: comprobación del estado de baterías y rellenado de agua y ácido (si fuese necesario); comprobación del cargador de baterías; chequeo del estado de los contactos; revisión del sistema eléctrico; comprobación de los motores eléctricos; comprobación y ajuste de

las escobillas de los motores eléctricos; y limpieza de dichos motores. En cuanto a las máquinas con motor de combustión, los tratamientos que se ofrecen son: mantenimiento básico del motor; cambio de aceite, cambio de filtros; y revisión de las correas de servicio, cuando proceda.

BENEFICIOS DE LOS SISTEMAS DE MANTENIMIENTO PREVENTIVOS

- **Reducción de costes:** Al prevenir averías y fallos, se reducen significativamente los costes asociados con reparaciones urgentes, reemplazo de piezas costosas y tiempos de inactividad no planificados. Además, al mantener la maquinaria en condiciones óptimas, se prolonga su vida útil, maximizando así el retorno de la inversión.
- **Mejora de la eficiencia operativa:** Al evitar tiempos de inactividad no planificados, el mantenimiento preventivo garantiza una operación más fluida y eficiente. Esto se traduce en una producción más constante y en la capacidad de cumplir con los plazos de entrega de manera más confiable, lo que mejora la satisfacción del cliente y la competitividad en el mercado.
- **Seguridad del personal:** El mantenimiento preventivo no solo se trata de preservar la maquinaria, sino también de proteger a los trabajadores. Un equipo en condiciones óptimas de mantenimiento es menos propenso a experimentar fallos repentinos que podrían poner en peligro la seguridad de los operarios. Por lo tanto, invertir en mantenimiento preventivo es una inversión en la seguridad y el bienestar de quienes trabajan en el entorno industrial.
- **Optimización de recursos:** Al programar actividades de mantenimiento en momentos estratégicos, se puede optimizar el uso de recursos como mano de obra, repuestos y herramientas. Además, al identificar y corregir problemas menores antes de que se conviertan en grandes averías, se evita la pérdida de tiempo y recursos en reparaciones más complejas.

El servicio de mantenimiento preventivo que ofrece GAM puede programarse y está centrado en la prevención de errores y fallos en los equipos y en la conservación y alargamiento de vida de la maquinaria, tanto eléctrica con con motor de combustión (GLP, gasolina y diésel). Bajo estas premisas, la compañía ofrece tres servicios diferentes:

- **Mantenimiento preventivo:** comprende revisiones periódicas, acordadas previamente con el cliente, en las que se comprueba los di-

ferentes elementos y sistemas de la máquina, en función de su tipo y uso. Este servicio puede abonarse cómodamente en cuotas mensuales, trimestrales, semanales o, si se prefiere, de forma anual, lo que facilita a los clientes la gestión de su flota y activos.

- **Mantenimiento full service básico:** incluye, además de la revisiones preventivas, este servicio incluye asistencia técnica para averías y reparaciones de materiales de hasta un determinado importe.
- **Mantenimiento full service integral:** bajo este servicio se contemplan revisiones preventivas y asistencia técnica para averías y reparaciones, así como otras reparaciones pactadas según necesidades y criterios que el cliente necesite.

ENFOQUE PERSONALIZADO Y TECNOLOGÍA DE VANGUARDIA

Además de ofrecer un servicio integral de mantenimiento preventivo, GAM se destaca por su enfoque personalizado y su compromiso con la satisfacción del cliente. Su equipo de técnicos altamente capacitados y experimentados está dedicado a garantizar que cada máquina reciba el cuidado y la atención necesarios para mantenerse en óptimas condiciones de funcionamiento.

Para asegurar la máxima eficacia y fiabilidad de sus servicios de mantenimiento preventivo, utilizan tecnología de vanguardia y siguen estrictos protocolos de inspección y mantenimiento. Esto les permite detectar cualquier anomalía o desgaste prematuro en las máquinas y abordarlo de manera proactiva, antes de que se convierta en un problema grave.

Además, su compromiso con la calidad se extiende a la disponibilidad de repuestos originales y de alta calidad para todas las marcas y modelos de máquinas industriales. Esto garantiza que cualquier pieza que necesite ser reemplazada durante el mantenimiento preventivo cumpla con los más altos estándares de calidad y compatibilidad, minimizando así el riesgo de futuras averías.

En resumen, invertir en un programa de mantenimiento preventivo con GAM no solo ayuda a maximizar la eficiencia y la fiabilidad de sus equipos industriales, sino que también proporciona tranquilidad al saber que sus activos están en manos expertas y reciben el cuidado que merecen para funcionar de manera óptima y segura.

Grúas Sixto adquiere una Effer 525 a Mycsa Grúas-Hiab

La empresa de alquiler de grúas de Madrid Grúas Sixto, ha confiado en Mycsa Grúas - Hiab al incorporar a su flota un nuevo camión con grúa EFFER 525.

La grúa EFFER 525 se puede considerar la máxima expresión de la relación elevación/peso de toda la categoría.

Sus características más destacadas son:

- Indicada para el uso de materiales de altísima resistencia estructural.
- Sistema electrónico.
- Sistemas de proyección de vanguardia.
- Posibilidad de utilizar articulaciones muy potentes y ligeras que permiten a la grúa realizar un excepcional binomio de capacidad de elevación y velocidad de trabajo.
- La introducción del sistema electrónico PROGRESS ha permitido además alcanzar el máximo estándar de seguridad.

Desde MYCSA Grúas explican a Movicarga: “Queremos agradecer a Grúas Sixto por esta colaboración y reconocimiento mutuo en el mundo empresarial”.



Javier Molinero Carlier, Director General de Heavy Equipment Ibérica (HEI)

Javier Molinero Carlier, Director General de HEAVY EQUIPMENT IBÉRICA (HEI) y distribuidor oficial para España de las grúas SANY, nos explica las últimas entregas en España, como ven el mercado actual y futuro y las novedades que tienen preparadas para este año.

Hemos iniciado el año de la mejor manera posible, con la firma de un contrato para el suministro de dos grúas sobre cadenas de 800 toneladas, modelo SCE8000A, para Dragados Offshore. Este logro representa el resultado de meses de arduo trabajo en la elaboración de nuestra propuesta, y el hecho de haber sido finalmente seleccionados para este proyecto nos llena de renovada energía para continuar nuestro crecimiento en colaboración con Sany. Aprovechamos para expresar nuestro sincero agradecimiento a Dragados Offshore por la confianza depositada en HEI y Sany. Nos comprometemos a cumplir con los más altos estándares de calidad en el suministro de equipos, así como a brindar el soporte técnico necesario para contribuir al éxito de su proyecto.

Recibimos además el pasado mes de marzo, en nuestras instalaciones de Pinto, tres grúas autopropulsadas de 60 toneladas de capacidad, modelo SAC600E, las cuales se encuentran actualmente disponibles para entrega inmediata. Es gratificante para nosotros compartir que hemos recibido numerosas visitas de potenciales clientes interesados en estas grúas, y nos complace aún más haber recibido comentarios positivos tras las pruebas realizadas por sus operadores. Esperamos formalizar la venta de estas tres grúas autopropulsadas en las próximas semanas y proceder a su entrega. Estas se sumarán a la entrega programada para el mes de mayo de otra unidad para Grúas Pallí, la cual vendrá personalizada y rotulada con sus colores de fábrica.



Dentro de las novedades que esperamos para este año, nos complace anunciar la presentación en Europa y España del modelo SAC700E, una grúa telescópica autopropulsada de 70 toneladas de capacidad sobre 4 ejes.

Estará disponible a partir de mediados/finales de año, y estamos seguros de que este modelo será recibido con gran entusiasmo y se convertirá en un éxito en el mercado. Además, a principios del próximo año, esperamos también la llegada del modelo de 110 toneladas de capacidad sobre 5 ejes, que complementará nuestra oferta de grúas en este segmento.

En relación al mercado, si bien en las últimas semanas varias empresas del sector han mencionado una disminución en la carga de trabajo, mantenemos una perspectiva optimista y confiamos, de acuerdo a las proyecciones, en un crecimiento del sector tanto para este año como para los venideros, impulsado por las inversiones en infraestructuras, el desarrollo del sector industrial e inmobiliario, y la adopción de nuevas tecnologías. No obstante, la incertidumbre económica y geopolítica, el aumento de los costos y la escasez de mano de obra calificada, podrían plantear desafíos para el crecimiento del mercado.

En cuanto a nuestro servicio técnico, continuamos fortaleciendo nuestro stock de repuestos en España con el objetivo de proporcionar a nuestros clientes la mejor y más rápida respuesta ante cualquier eventualidad que puedan enfrentar. Este compromiso con la calidad y la atención al cliente es fundamental para nosotros y forma parte de nuestra filosofía empresarial.



IN GREAT CHALLENGES, GREAT DETAILS MAKE THE DIFFERENCE



Combinando la innovación tecnológica y la meticulosidad artesanal, creamos soluciones de elevación que redefinen los estándares del sector.

Nuestros manipuladores telescópicos han sido diseñados para hacer frente a cualquier exigencia, gracias a sus prestaciones inigualables, la visibilidad total del operario sumado a las innovaciones tecnológicas más punteras.

Los modelos RTH son una versátil solución «tres en uno», ya que pueden utilizarse como manipulador telescópico, grúa para terreno irregular y plataforma para personas.

Nuestro objetivo es permitirle trabajar más fácilmente en un entorno cómodo y seguro, para que siempre alcance el máximo nivel, día tras día.



CABINA



PRESTACIONES



LIVE LOAD DIAGRAM

Alquifacil, S.L. adquiere una nueva máquina Cella a Cintermaq

ALQUIFACIL, una de las empresas referentes en el alquiler de maquinaria en Madrid, ha incorporado recientemente a su parque una nueva cesta de brazo telescópico CELA modelo DT-25 sobre vehículo Iveco. Esta es la segunda unidad de este modelo que adquieren.

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

Es un brazo con una altura de trabajo de 25 m., montada sobre un vehículo IVECO, que se puede conducir con carnet tipo B.

Entre sus principales características destaca:

- Altura máxima de trabajo: 25 m.
- Altura a la articulación brazo: 14 m.
- Alcance lateral: 12 m.
- Alcance negativo: -5 m.
- Carga máxima en cesta: 230 kg.
- Peso equipo: menos de 3.500 kg.
- La cesta de trabajo puede ser sustituida fácilmente por un gancho grúa homologado que permite mover cargas hasta de 260 kg.

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

El PLEGADO AUTOMÁTICO del brazo facilita la recogida del mismo simplificando al máximo la maniobra al utilizador.

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



Equipzilla comienza su colaboración con OKClinker

Equipzilla ha comenzado a colaborar con OKClinker, una plataforma líder en adquisición de materiales de construcción.

Desde Equipzilla nos explican: “Esta alianza nos permite ofrecerte aún más opciones y comodidad al momento de encontrar y adquirir la maquinaria que necesitas para tus proyectos”.

Además, ya está disponible el módulo de alquiler de maquinaria en OKClinker, en colaboración con EQUIPZILLA.

Ahora el cliente puede acceder a su mayor catálogo de maquinaria, los mejores proveedores, las mejores tarifas y el mejor asesoramiento técnico, todo en un solo lugar.

“Estamos comprometidos con la mejora de la digitalización en la industria de la construcción, y esta colaboración con OKClinker es un paso más hacia ese objetivo. Juntos, estamos transformando la forma en que se gestionan los pedidos de materiales y maquinaria, facilitando aún más tu experiencia en la construcción”, concluyen desde Equipzilla.



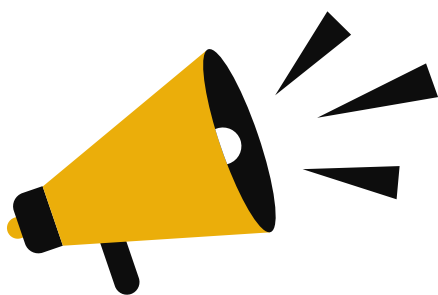


Carretillas diesel 4x4 y 4x2
Capacidad 2.500 Kg.
Motor DOOSAN fase V

CARRETILLA

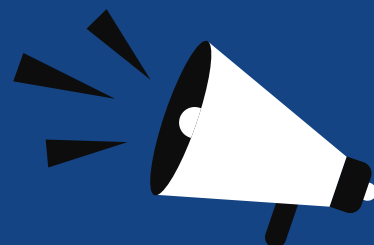
FD25TT4 - FD25TT2

Abrimos una nueva sección en Movicarga de oferta y demanda de empleo. Sois muchos los que nos lo habéis pedido.



EMPLEO

OFERTA Y DEMANDA



BUSCA RESPONSABLE DE PRODUCTO

CINTERMAQ, una de las empresas líderes en el sector de maquinaria y plataformas elevadoras, busca un Responsable de Producto para gestionar e incrementar su presencia en el mercado nacional.

Si le gustaría formar parte de un equipo dinámico y en constante crecimiento ¡¡¡Entonces esta es su oportunidad!!! CINTERMAQ es una destacada empresa en el sector de Construcción, con una reputación sólida y un enfoque centrado en la innovación y calidad de los equipos que distribuyen.

FUNCIONES

- Gestionar y ampliar la cartera de clientes.
- Negociar y cerrar acuerdos comerciales.
- Mantener relaciones a largo plazo con clientes.
- Analizar el mercado y la competencia para identificar oportunidades de crecimiento y desarrollo de productos.
- Supervisar y gestionar eficazmente al equipo de ventas, brindando orientación, apoyo y motivación.

COMPETENCIAS

- Habilidad en comunicación, negociación y cierre de ventas.
- Habilidad de liderazgo y gestión de equipos
- Capacidad analítica
- Trabajo en equipo
- Habilidades de negociación

PERFIL REQUERIDO

- Al menos 2 años de experiencia en el sector de maquinaria de construcción.
- Inglés avanzado valorable tercer idioma.
- Autonomía, organización y gestión eficiente del tiempo.
- Capacidad de integración, trabajo en equipo y liderazgo.
- Valorable experiencia comprobada en ventas en el sector de maquinaria o plataformas elevadoras.
- Se valorará Red de contactos en el sector.
- Disponibilidad para viajar.
- Carnet de conducir.

CONDICIONES

- Contrato indefinido con estabilidad laboral.
- Salario a convenir según candidato.
- Coche de empresa.
- Formación continua.

Si está listo para unirse a una empresa innovadora y contribuir al éxito de su negocio, ¡En CINTERMAQ, están esperando recibir su solicitud! Envíe su CV y carta de presentación. ¡Únase a CINTERMAQ y forme parte de su equipo de comercial!

Por favor, manden su CV a comercial@cintermaq.com



Sea cual sea su sector de especialización, merece nuestra atención especial.

La misma devoción que dedicamos a la construcción de nuestras plataformas aéreas. Nada menos que 14 modelos divididos en seis familias, diseñados para responder perfectamente a sus exigencias y a sus necesidades profesionales específicas: **desde el cuidado de los árboles hasta el mantenimiento de edificios instalaciones e infraestructuras; desde la restauración hasta los trabajos en líneas de alta tensión.** Descubra las ventajas de la gama CMC en nuestro sitio web.

CMC
THE SPECIALIST

www.cmclift.com



UN CAFÉ CON...

PABLO SANTIAGO SÁNCHEZ

ESCUELA EUROPEA DE MAQUINARIA GRUPO ROXU

Mov.- Pablo, cuéntanos un poco tu trayectoria profesional hasta que llegaste a Escuela Europea de Maquinaria Grupo Roxu.

Una vez finalizado mis estudios de Comercio Internacional, en el año 1998, me fui a trabajar a la Aduana de Buenos Aires, despacho aduanero de BRUPER, donde realizaba trabajos de gestión para el ingreso o liberación de contenedores.

A los dos años volví a Asturias a trabajar en un grupo de empresas de consultoría-formación, Formagrupo, donde llevaba la exportación de materiales didácticos. Esto provocó que viajara principalmente por Latinoamérica desarrollando acuerdos de colaboración.

En el año 2000, pasé al departamento nacional de formación para la captación de grandes cuentas y gestión de la formación.

En el año 2006 me dan la gerencia de una empresa dedicada a la formación en maquinaria y afines que formaba parte del grupo, Fortec.

En el año 2013, decido ponerme por mi cuenta conjuntamente con mi socio y primo y se funda European Quality Formación, empresa dedicada a la formación elearning.



En junio de 2015, se pone en marcha la Escuela Europea de Maquinaria – Roxu Grupo, dónde José Manuel García apuesta por un proyecto de futuro que le presento.

Tenía muy claro que Roxu Grupo necesitaba una escuela de formación para tener las mejores máquinas del mercado y los mejores profesionales para manejarlas.

Mov.- ¿Ves difícil el inculcar la formación en nuestro sector o es algo que de manera natural la gente va asumiendo?

Lo importante es que vean la formación como una inversión, al igual que se invierte en máquinas se debería de invertir en profesionales formados. No es fácil que se vea así, pero cada día las empresas se van dando cuenta de ello. Puede que algunas se re-



sistan, pero la formación ya forma parte de las exigencias del mercado y la única forma de tener personal cualificado.

Mov.- ¿Qué pasos más significativos habéis dado en la Escuela para ser un referente como sois?

Actualmente somos 27 profesionales dedicados exclusivamente a formación y 8 de ellos son de la "vieja guardia", más de una década trabajando juntos, tienen un "Know how – saber hacer" por encima de lo normal en el sector. Se ha invertido en tener todas las acreditaciones que existen en el mercado en materia de formación de maquinaria y afines, se tienen unas instalaciones impresionantes y la marca de Roxu hace que nuestros servicios se comparen con los prestados por Grúas Roxu y esto nos da ventaja competitiva importante.

Lo más importante de todo: Trabajar mucho y hacer formación práctica de verdad.

Mov.- ¿Cuáles crees que son tus fortalezas que has aportado a Escuela Europea de Maquinaria Grupo Roxu?

Me considero una persona que ha visto mundo, ya que desde los 18 años he estado trabajando y estudiando a la vez. Me ha tocado visitar y conocer países y esto me ha aportado visión de que no existen fronteras en los negocios.

Mi abuelo siempre me dijo "No andes sin un duro en el bolsillo", y me considero una persona que quiere triunfar en los negocios.



Tener buenos "escuderos" a tu lado es muy importante, rodearte de los mejores.

El sacrificio y las horas de dedicación son proporcionales a la suerte que se tiene.

Tener de socio a José Manuel García es como tener a un padre en los negocios.

Mov.- ¿En qué proyectos estáis trabajando para este año? ¿Nuevas oficinas? ¿Nuevos cursos? ¿Nuevas tecnologías?

Estamos abriendo Escuela Roxu en Madrid, aunque ya llevamos años haciendo formación en Valencia, Vigo, Bilbao y Sevilla en-

tre otras localidades, muchas veces apoyados por empresas de ANAGRAL.

Hemo invertido en la impartición de cursos en el sector eólico, fotovoltaico e incluso hemos desarrollado formación en el entorno del hidrógeno.

Contamos con 4 áreas donde tenemos simuladores, simuladores de Grúa Móvil Autopropulsada, simulador de camión GHA, simulador de conducción eficiente y simulador de Puente Grúa. Siempre apostamos por las nuevas tecnologías .

Mov.- Sabes que siempre digo que un empresario llega tan lejos porque tiene detrás un equipo que le acompaña en todas las batallas. Cuéntanos un poco de tu equipo.

Me encanta esta pregunta, en mis anteriores respuestas puedes comprobar que creo más en el equipo que en mí.

Yo creo que no existen grandes líderes, sin grandes equipos y grandes "escuderos".

Juan Luis Pérez, Director de la Escuela, llevamos trabajando 26 años juntos, es el complemento perfecto a mi capacidad comercial. Es profesional y técnicamente domina toda la formación y da una calidad de gestión documental.

Rubén Sol, Jefe de Formadores, llevamos 19 años trabajando juntos y es el encargado





de crear y gestionar "rubeninos", formadores/as que imparte bajo y en base a su forma de trabajar.

Paula Rodríguez, Jefa de Administración, llevamos 17 años trabajando juntos y desarrolla la gestión documental de toda una empresa. Mueve mucho trabajo administrativo.

Todo el equipo que tenemos son réplica de estos líderes y por ello creo mucho en su conocimiento y gestión.

Mov.- ¿A quién conoces tú qué crees que la gente del sector debería conocer? Una persona que te haya marcado en tu carrera y en tu vida.

La respuesta es muy fácil, el sector conoce a José Manuel García, pero solamente como figura que comanda a Roxu Grupo. Es un referente en mi vida y cada minuto que paso con él es un Máster.

Ni trabajando 20 años alcanzaría la Escuela el nivel que tiene si no estuviera ahí José Manuel, no por el tema económico, sino por el tema de visión de los negocios.

El sector debería de escuchar sus reflexiones, ya que las hace con el cariño para ver como el sector de las grúas es importante en España y ganan dinero.

Mov.- ¿Cuál es la lección más importante que has aprendido en tu vida?

La lucha, la constancia y las horas de trabajo son directamente proporcionales a la suerte que se tiene.

Rodearte de gente "buena gente", siempre te sirve para salir adelante en los momentos duros, que los hay.



Mov.- ¿Crees que haber vivido en países diferentes te han servido en tu vida profesional?

Por supuesto, en Argentina hice el mayor curso de mi vida y más el puerto. Visitar países mejores y peores en lo referente a la actividad de formación me ha permitido saber que es lo que quiero en cada mercado y como lo quiero desarrollar.

Tener la apertura de mente para saber que la frontera no está en "Pajares – puerto de la montaña asturiana" o en las fronteras de España, es muy importante.

Mov.- ¿Qué estás aprendiendo en este momento?

Estoy aprendiendo a cómo gestionar la empresa, para crecer de forma ordenada y controlada. Estoy madurando en mi vida para no ser tan impulsivo de la mano de José Manuel.

Sigo impartiendo formación para estar al lado de mis formadores/as y no perder nunca el "time – tiempo" al negocio. Aprendo de mis alumnos.

Mov.- Se rumorea que haces unos asados para quitarse el sombrero...

Es mi pasión, me gusta asar para los demás. Uno de los últimos asados fue para el personal dentro de la nave, aprox. unas 20 personas, y algunas personas nuevas en la organización les llamaba la atención que el gerente les hiciera un asado.

En las fiestas patronales de Pimiango, pueblo de mi mujer, hacemos asado para 300 personas de forma altruista con la finalidad de dejar la recaudación para el pueblo. Como se puede ver es una pasión, no un trabajo.

Mov.- ¿Comida favorita?

Creo que está claro, un asado pero comiendo al lado de la parrilla.

Mov.- ¿Libro preferido?

Me toca leer mucho por tema de trabajo, leo pequeños libros de autoayuda y los subrayo con ideas. Y en el terreno del ocio, leo siempre novela histórica relacionada con los sitios que conozco. Desde Arturo Pérez Revorte a Javier Esparza ... Libro favorito: El caballero del Jabalí Blanco.

Mov.- ¿Película que siempre vuelves a ver?

Las películas que veo y las utilizo en la formación son Master and Commander, Gladiator, 300 y BraveHeart.... Como puedes ver, no son muy románticas que digamos, pero si se ven con finalidad formativa. Dentro de ellas tienes claves para la gestión de equipos y empresas. Soy un friki.

Mov.- Serie que recomiendes para un fin de lluvia.

Sin duda, la de Peaky Blinders, me encantó y me pareció perfecta. La interpretación de los actores en relación al papel y el argumento.



Mov.- ¿Deporte favorito?

Es el padel sin duda, ya lo practicaba en Buenos Aires antes que lo trajera Aznar entre otros a España, aunque allí era otro deporte y no el deporte que actualmente es, menos espectacular pero igual de competitivo.

Mov.- ¿Lugar del mundo donde te perderías? Ya sabes que el mío está en tu tierra 😊

Pues en verano yo me perdería en Asturias, ya se sabe que los asturianos llevamos nuestra patria por bandera (aunque soy medio asturiano). Y cuando no es primavera-verano, no me importaría perderme en la zona de Varadero en Cuba o en las lagunas de Junin en Argentina, para pescar y relajarme, siempre en compañía de la familia. Y si puede ser, de toda la familia.

Mov.- ¿Lista de deseos que te queden por cumplir que quieras compartir con nosotros?

- Ver la Escuela Roxu como un referente nacional e internacional.
- Seguir sintiéndome orgulloso de todo el equipo que tenemos y verlos progresar en la vida igual que me ha ido a mí.
- Muy personal y por cuestiones médicas, volver a disputar de forma competitiva un partido de padel y hacer un asado con los amigos/as.
- Mi familia (personal y profesional), tener fuerzas/salud para seguir ayudando en todo lo que pueda.

Mov.- ¿Dónde ves la Escuela en 5 años?

Veo una Escuela Roxu fuerte, ya con cierta madurez. Ahora considero que está saliendo de la pubertad y ya es una empresa con una base muy sólida.

Su facturación ronda los 3 millones de euros en servicios totalmente privados, sin subvenciones y con una diversificación muy consolidada en sectores/clientes de prestigio asturiano y nacional.

La veo que vamos a dar saltos a nivel internacional y que no nos vamos a quedar estancados en un localismo o en una visión corta de negocio.



#MadeInItaly

#WeAreLocatelliCrane

N° stand: EXT5 D 001



TRUCK MOUNTED CRANES
UP TO 55 TON

ROUGH TERRAIN CRANES
UP TO 110 TON



WWW.LOCATELLICRANE.COM



Minigrúas Hoeflon

Hoeflon desembarca en España de la mano de Geogrúas

Hoeflon es un fabricante holandés que está en España con su distribuidor GEOGRUAS. Les hemos realizado una entrevista para saber sus planes de futuro, la gama y lo que destaca de sus modelos.

Mov.- ¿Dónde se encuentra la fábrica de Hoeflon?

Hoeflon.- Barneveld, Países Bajos.

Mov.-¿Cuándo se fundó la empresa y por qué empezaron a fabricar minigrúas?

Hoeflon.- En el año 2006. Nació porque el director Gert van Hoef vio la solución perfecta para la elevación en espacios reducidos.

Mov.-¿Cuál es la gama de minigrúas que ofrecen?

Hoeflon.- Tenemos cinco modelos: C1e, C4e, C6e, C10e y la C30e. La capacidad va de 550 kg a 9000 kg y la altura de 5,6 m a 22 m.

Mov.- ¿Funcionan las minigrúas Hoeflon con mando a distancia?

Hoeflon.- Sí, nosotros mismos fabricamos los mandos a distancia.

Mov.- ¿Cuál es el último modelo que han introducido?

Hoeflon.- El último lanzamiento es la minigrúa C30e, mayor alcance, mayor capacidad.

TENEMOS CINCO MODELOS:
C1E, C4E, C6E, C10E
Y LA C30E.
LA CAPACIDAD VA DE 550
KG A 9000 KG Y LA ALTURA
DE 5,6 M A 22 M.

Mov.- ¿Qué modelo es el más vendido y por qué?

Hoeflon.- C6e, la más compacta, se puede transportar en un remolque detrás de un coche. Adecuada para la mayoría de los trabajos.

Mov.- ¿Cuál es la relación calidad/precio de sus productos en comparación con los de la competencia?

Hoeflon.- La misma.

Mov.- ¿Qué tipos de motores incluyen sus minigrúas?

Hoeflon.- Accionamiento totalmente eléctrico.

Mov.- ¿Y los componentes? ¿Son europeos?

Hoeflon.- Sí, alrededor del 60 por ciento son europeos.

Mov.- ¿Cuál es el plazo de entrega?

Hoeflon.- El plazo de entrega es de 0 a 16 semanas, dependiendo del distribuidor.

Mov.- ¿Qué características diferencian sus minigrúas de las de la competencia?

Hoeflon.- Destacaría las siguientes:
- Brazos hidráulicos extensibles y ajustables.
- Compactibilidad combinada con gran capacidad
- Bajo peso neto

EL ÚLTIMO LANZAMIENTO ES LA MINIGRÚA C30E, MAYOR ALCANCE, MAYOR CAPACIDAD.



Mov.- ¿Dónde venden principalmente sus minigrúas?

Hoeflon.- Los principales mercados de Hoeflon son los Países Bajos, Alemania, Francia y el Reino Unido. La atención se centra en toda Europa y, por supuesto, en los distribuidores existentes fuera de Europa.

Mov.- ¿Por qué eligió a Geogrúas como distribuidor para España?

Hoeflon.- Porque son muy conocidos en el mercado. Tienen experiencia en el mundo de las grúas. Son muy entusiastas y están motivados para vender los productos Hoeflon. Su visión de futuro se alinea con la de Hoeflon, lo que hace una combinación perfecta.

Generalmente, cuando buscamos un distribuidor adecuado, nos fijamos en si tiene buenos resultados en ventas, si es una empresa financieramente saneada y si el equipo de servicio tiene suficientes conocimientos técnicos.

Mov.- ¿Han impartido formación técnica a sus distribuidores?

Hoeflon.- Sí, para Hoeflon, ofrecer el mejor servicio en todo el mundo es una de las cosas más importantes. Queremos formar al distribuidor al mismo nivel de conocimientos que tenemos en nuestra fábrica.

Mov.- ¿Dónde han vendido sus minigrúas en España hasta ahora?

Hoeflon.- Hemos vendido un par de grúas en diferentes zonas españolas. Con la colaboración con Geogrúas queremos centrarnos en España para crecer en este mercado.

Mov.- ¿Qué comentarios han recibido de sus clientes sobre sus minigrúas?

Hoeflon.- Gracias a las opiniones, sabemos cuáles son nuestros puntos fuertes y débiles. También les entusiasma nuestro servicio y el hecho de que innovamos constantemente. La mayoría de la gente está muy contenta con las grúas Hoeflon. En los Países Bajos realizamos algunas entrevistas con nuestros clientes para conocer su opinión. En otros países nos lo cuentan los distribuidores, en las ferias o a través de las redes sociales.

Mov.- ¿Ofrecen opciones de personalización para sus minigrúas?

Hoeflon.- Sí, nuestros clientes pueden pedir una grúa en sus propios colores y con su logotipo. Además, el cabrestante y la pluma son opcionales, pero vemos que la mayoría de las veces la gente la pide como opción completa.

CON LA COLABORACIÓN CON GEOGRÚAS QUEREMOS CENTRARNOS EN ESPAÑA PARA CRECER EN ESTE MERCADO.





PARA HOEFLON, OFRECER EL MEJOR SERVICIO EN TODO EL MUNDO ES UNA DE LAS COSAS MÁS IMPORTANTES. QUEREMOS FORMAR AL DISTRIBUIDOR AL MISMO NIVEL DE CONOCIMIENTOS QUE TENEMOS EN NUESTRA FÁBRICA.

Hoeflon.- Hoeflon trabaja con las normas de seguridad que toda grúa debe tener. Además, hay sensores en la grúa que indican cuándo se alcanza el punto de inseguridad. Tenemos múltiples indicadores que permiten que la grúa se detenga a tiempo.

Hoeflon.- Hoeflon siempre busca ampliar su cartera de clientes y crear constantemente innovaciones y desarrollar aún más las máquinas existentes.

Mov.- ¿Hay planes de expansión o desarrollo de productos en el futuro?

Mov.- ¿Cómo gestionan las cuestiones medioambientales en su proceso de fabricación?

Hoeflon.- Para Hoeflon, las cuestiones

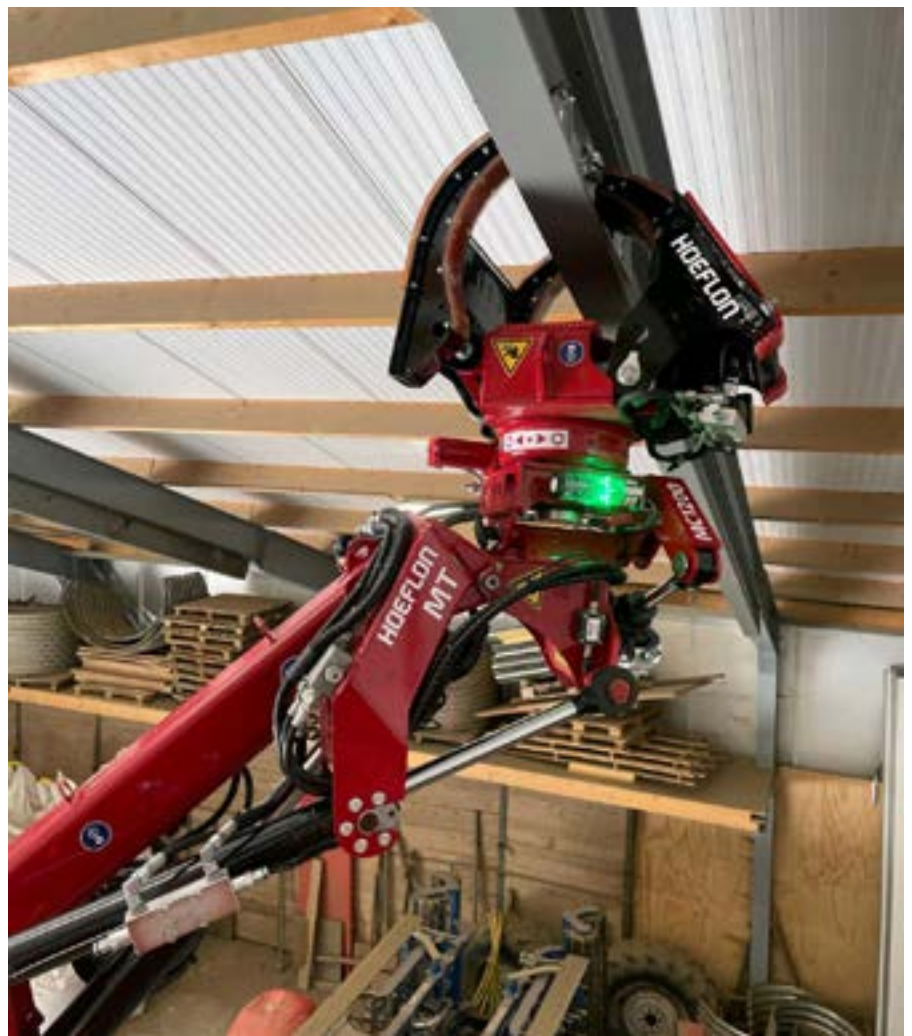
Mov.- ¿Disponen de implementos para aumentar la versatilidad de las máquinas, como ventosas o plumas?

Hoeflon.- Sí, ofrecemos un plumín en todas nuestras grúas. Desde nuestro punto de vista, el plumín hace que la grúa sea completa. También tenemos varios elevadores por vacío. Nuestra extensión más reciente para las grúas es la Multitool. Se trata de una herramienta en la que se puede colocar un elevador por vacío, una garra o una horquilla. Se puede utilizar en la C6e, la C10e y la C30e.

Mov.- ¿Cómo se trabaja con las piezas de recambio? ¿Dispone el distribuidor de un stock de piezas o las envía de fábrica?

Hoeflon.- El distribuidor siempre tiene una gama específica de piezas de repuesto en stock. Hoeflon quiere ofrecer el mejor servicio. Las piezas de repuesto forman parte de ello.

Mov.- ¿Cómo garantiza la seguridad de sus minigrúas?



medioambientales son muy importantes. Por lo tanto, tenemos máquinas totalmente eléctricas desde hace un par de años y nuestro objetivo es que nuestros clientes de todo el mundo utilicen únicamente máquinas eléctricas. Además, Hoeflon también busca internamente la forma de trabajar más respetuosa con el medio ambiente.

Mov.- ¿Cuál es su enfoque de la innovación y la integración de la tecnología en el diseño de minigrúas?

Hoeflon.- Contamos con un equipo de ingenieros que busca constantemente nuevas innovaciones y tecnologías. Hoeflon quiere ofrecer al mercado la mejor grúa. Tenemos en cuenta sus preguntas y necesidades y añadimos un poco más de lo que esperan.

Mov.- ¿Cómo gestionan el mantenimiento y la revisión de las minigrúas?

Hoeflon.- Como ya se ha mencionado, la visión de Hoeflon es que nuestros distribuidores tengan el mismo nivel de conocimientos que tenemos en la fábrica en lo que se refiere al servicio. Por lo tanto, ofrecemos mucha formación a nuestros distribuidores y socios de servicio.

Mov.- ¿Hay próximas ferias o eventos en los que los clientes puedan ver sus minigrúas en acción?



Hoeflon.- Asistimos a muchas ferias. Creemos que es importante mostrar la marca Hoeflon en todo el mundo. En España siempre asistimos a la feria Smopyc en Zaragoza y en Francia a la Intermat y Batimat este año.

**EL PLAZO DE ENTREGA
ES DE 0 A 16 SEMANAS,
DEPENDIENDO DEL
DISTRIBUIDOR.**

HOEFLON®

**La grúa más precisa.
Apropiada para cualquier trabajo.**

Cada máquina Hoeflon es un símbolo de innovación y fiabilidad, lista para elevar sus proyectos a nuevas cotas.



Búsqueda de productos.

hoeflon.com
sales@hoeflon.com
+31 342 400 288

Geogruas
tecnicos@geogruas.com
607 960 088

Hoeflon. Good job.



Aniversario

RB Componentes cumple 19 años

“Parece que fue ayer cuando hace 19 años, en una oficina de 12 metros cuadrados con un portátil y un móvil comenzó la andadura de RB Componentes. El modelo de negocio basado en la comercialización de recambios para Plataformas ya estaba desarrollado y existía incluso en España, pero mi versión para RB con mis peculiaridades llevaba fraguándose en mi mente varios años y en pocos meses tras captar los socios y el capital suficiente, fundamos RB Componentes.

En este aniversario y con 19 años de aventuras a nuestras espaldas, me piden que escriba unas palabras, así que he empezado a tirar de memoria histórica y os aseguro que habría argumento para escribir un libro, pero pensando un rato creo que lo mejor es que el argumento de este artículo lo escriban las personas que componen RB. Como la propia palabra indica, un componente es como la ficha de un puzzle que por sí misma no muestra nada (o sí.....) pero que unidas unas a otras crea una imagen que lanza un mensaje. Por eso no he visto mejor opción que para este artículo sean mis compañeros quién escriban mejor que yo, el sumatorio de todos ellos equivale a la fuerza que necesitamos para mejorar y avanzar cada día, por eso les cedo el honor para que de una forma sincera y natural den su opinión sobre la empresa en la que trabajan. Os dejo con ellos y me concentro en la preparación del 20 aniversario.

José Manuel Bernad



Alejandro: “Yo entré de prácticas tratando de hacerme un hueco en el mundo laboral, en RB me dieron la oportunidad y 9 años después sigo aquí, formando parte de esta familia.”

Daniel: “Hace 2 años que estoy en RB y han sido cortos pero intensos. He aprendido mucho de los grandes profesionales que trabajan en esta empresa y todo el mundo me ha acogido con los brazos abiertos desde que entré el primer día. Sin duda las personas que trabajan aquí marcan la diferencia, gente con ganas, entusiasmo y ganas de comerse el día, todos los días del año”.

Nerea: “Entré en RB para realizar las prácticas del Grado Superior en 2017 y al poco de acabarlas me contrataron. La verdad es que me siento afortunada de haber encontrado este trabajo en el que entre todos hemos creado el ambiente de una gran familia”.

Víctor: “Entre hace 17 años y sigo con las ganas intactas porque aquí se respira esfuerzo, entrega y equipo”.

Diego: “Con una década de experiencia en el departamento técnico, estoy comprometido con la innovación continua y la mejora de procesos, he desarrollado una profunda comprensión técnica y una sólida habilidad para resolver problemas. Mi trayectoria me ha permitido mejorar en proyectos de innovación, mantenimiento y reparación, asegurando la máxima satisfacción del cliente”.

Javi: “En 20 días será mi 19 cumpleaños en la familia de RB Componentes. Han sido unos años muy intensos en los que me he podido desarrollar profesionalmente y conocer a muchos compañeros que más tarde han pasado a ser amigos. Mi función en RB Componentes se desarrolla en el departamento técnico, en funciones de desarrollo y supervisión de nuevos productos. La verdad, me hace mucha ilusión que mi vida profesional y la de RB Componentes sigan cumpliendo años juntos y espero que siga por muchos años más”.

Jessica: “Trabajo como administrativa en RB desde hace un par de años. Llegué aquí buscando un cambio tras una década trabajando en otro sector y estoy agradecida de poder seguir aprendiendo y creciendo cada día en RB”.

Javier: “Ha pasado año y medio de mi incorporación a la empresa, un tiempo algo prematuro que, a pesar de ello, me ha hecho sentir abrazado por el ambiente cálido y familiar de la empresa desde el primer momento haciéndome sentir uno más”.

Javier: “Llevo más de 7 años en la empresa pasando por diversos departamentos. La movilidad entre departamentos me ha permitido mejorar mis conocimientos, versatilidad y habilidades en diferentes áreas, tanto profesional como personalmente, como la gestión del tiempo, la resolución de problemas, la mejora continua o la atención al cliente”.

Pablo: “RB me ha brindado la oportunidad de desarrollarme profesionalmente durante 7 años dentro del área del diseño y la impresión, siendo testigo de la evolución y crecimiento de la empresa, donde el trato cercano y familiar es clave en su funcionamiento”.





”

Silvia: “Mi experiencia ha sido hasta ahora enriquecedora, sobre todo de un punto de vista humano. El equipo de RB se compone de profesionales no solo muy preparados y dinámicos, de los cuales se aprende cada día”.

”

Patricia: “RB me acogió y me brindó la oportunidad de crecer como profesional, abarcar nuevos proyectos y poder desarrollar mi lado artístico dentro del sector”.

”

Óscar: “En estos 8 años de trabajo, RB ha sido motor de desarrollo y crecimiento personal y profesional, me ha hecho sentir parte de un equipo y de una gran familia”.

”

Marco: “Con 5 años de trayectoria en RB Componentes, mi compromiso y evolución en la empresa son testimonio de mi pasión por el progreso y la excelencia”.

”

Marlon: “En mi primer año de RB Componentes, he encontrado mi pasión y he contribuido al éxito de nuestro equipo. Mi compromiso con la precisión y la calidad refleja los valores de nuestra empresa, y estoy emocionado por seguir creciendo y aprendiendo aquí”.

”

Eduardo: “Mi experiencia en casi tres años trabajando en RB Componentes es realmente buena tanto a nivel personal como a nivel profesional, ya que el ambiente de trabajo es el mejor que he experimentado en toda mi vida laboral y es una empresa que te permite crecer y donde tienen en cuenta tus ideas para el mejor funcionamiento de la empresa”.

”

Javier: “Llevo ya 7 años en la empresa desempeñando funciones de serigrafía e impresión digital, rodeado de buenos profesionales y en un buen ambiente de trabajo”.

”

Marta: “En RB se da oportunidad a las personas que, como yo, sin tener experiencia y con la formación recién terminada puedan desarrollar y experimentar su carrera profesional. Hace 10 años empecé a trabajar en RB y para mí significó tener mi primer trabajo. Hoy puedo decir que disfruto de cada experiencia y retos que se me presentan”.

”

María: “Empecé a trabajar en RB hace casi tres años y nunca había imaginado que este sector me generase tanta curiosidad y aprendizaje”.

”

Magda: “Llevo 3 semanas en RB, y el cálido recibimiento me ha hecho sentir como en una gran familia”.

”

Mario: “Estos 9 años que llevo en RB he coincidido con personas increíbles que desde el primero día me ayudaron a adaptarme al trabajo y a crecer profesionalmente, es como una pequeña familia que va creciendo año tras año”.

”

Andrés: “Buen equipo de trabajo y buen afán de superación”.






Sandra: “Cuando comencé a trabajar en RB hacía menos de un año que la sociedad se había constituido, de esto hace más de 18 años, he tenido la suerte de verla crecer y de crecer profesionalmente con ella yo también, acompañada de un equipo humano irrepetible formado por verdaderos compañeros”.

Sergio: “Llevo más de 5 años trabajando en el departamento de laboratorio, estos años me han permitido aprender y mejorar junto al desarrollo de nuestros productos y como aplicar los conocimientos para la mejora y optimización de estos. También, me ha servido para aprender a solucionar problemas más complejos y adquirir nuevos conocimientos”.

Emma: “Empecé hace 10 años en Rb para unos días y sigo aprendiendo cada día algo nuevo. Es un trabajo muy dinámico y divertido y gracias a unos compañeros increíbles (ya parte de la familia) disfruto trabajando cada día”.

George: “En el trabajo hay un excelente ambiente laboral con oportunidad de promocionar internamente, un trato cercano motivando a seguir en el desarrollo profesional”.

Jhoel: “Tras estar 2 años en la empresa puedo decir que existe un gran ambiente laboral con todos los compañeros, es una empresa que apuesta por los jóvenes logrando mejorar nuestras capacidades y experiencias en el sector al igual de grandes profesionales con los aprendemos y mejoramos cada día, muy contento de formar parte de RB”

Amadeo: “Entré en RB en 2019, mediante las prácticas de Grado Superior y desde el primer día me acogieron como si fuera uno más, eso es algo que valoro mucho. Gracias a RB Componentes he ido consiguiendo varios objetivos personales como profesionales, espero seguir muchos años más porque aún quedan objetivos que cumplir tanto en el ámbito profesional como en el personal. El ambiente entre compañeros es excelente somos como una familia, si alguien necesita ayuda siempre hay alguien para echar una mano”.

Andrés S.: “En RB Componentes, las nuevas tecnologías avanzan a la par que nuestra juventud”.

Andrea: “Entré en RB en 2017, como comercial de Ventas Internacionales. Desde entonces la empresa ha crecido mucho y yo he ido aprendiendo gradualmente. La empresa me ha ayudado a crecer profesionalmente y a mantenerme al corriente de los nuevos avances en el sector: en este trabajo no hay un día que sea igual a otro”.

Luana: “Encantada de hacer parte de una empresa con grandes profesionales, es un orgullo ver y hacer parte del crecimiento de esta empresa ¡Qué venga muchos años más!”

Pilar: “Hace ya 6 años que me uní a esta familia que es RB y lo que me más me gusta es eso, ¡¡¡¡que somos una gran familia!!!!”

Las primeras Palfinger Epsilon Generation 3 ya han llegado a España

Desde su lanzamiento en la feria de Interforst 2022 en Munich, Alemania, la nueva gama de grúas forestales de PALFINGER Epsilon Generation 3, ha impactado por su apuesta por la comodidad junto a un diseño atractivo y una alta tecnología orientada a cubrir todas las necesidades de los clientes de Palfinger Ibérica quienes, gracias a su colaboración, han impulsado al desarrollo de soluciones innovadoras, personalizadas y sostenibles.



Estos nuevos avances en tecnología tienen por objeto facilitar el trabajo de los clientes de Palfinger y, a la vez, hacerlo más rentable y respetuoso con el medioambiente. Además de ser un socio duradero y fiable, conseguiremos trazar el camino hacia un futuro digno para las siguientes generaciones.

Esta nueva gama, destaca por estar pensada para mejorar la eficiencia de trabajo de sus clientes, protegiendo en todo momento los valiosos recursos que nos ofrece el medioambiente. Aun así, han cambiado de perspectiva y Palfinger se ha centrado en lo que en realidad quieren sus clientes, creando una nueva generación de grúas forestales un 12% más rápidas, con un 10,9 m de mayor alcance y disminuyendo hasta un 80% el uso de lubricante. Incluso, cuentan con nuevos sistemas de asistencia como Smart Control, Sistema de estabilización integrada, Confort Drive y Mando Hidráulico.

Actualmente, las grúas de la nueva Gama Generation 3 se han entregado por varios países de EMEA incluyendo a España que no podía quedar atrás. Gracias a la confianza de sus clientes y su apuesta por las innovaciones de PALFINGER Epsilon, se han entregado dos grúas forestales Generation 3 en Cataluña por parte del delegado comercial de PALFINGER, Óscar Torres de PALFINGER Catalunya.

Ambas grúas forestales corresponden al nuevo modelo TZ 12 de Epsilon, montadas sobre camiones Scania y MAN. Cuentan con una capacidad máxima de carga de 1110 Kg a 9,8 m de alcance total con doble prolonga. Además, incorpora las nuevas tecnologías de Generation 3 como:

El nuevo Confort Drive que incluye:

- Asiento cómodo, ergonómico, seguro y de primera calidad del fabricante GRAMMER. La calefacción integrada del asiento otorga una comodidad extra para los días fríos, además, la suspensión horizontal y vertical alivia la columna y previene la fatiga.
- Mando hidráulico que le permite al operador controlar la grúa de

manera directa, precisa y sin complicaciones, por medio de joysticks.

- Paquete de mangueras que está ubicado entre el asiento superior y el bastidor para garantizar un mantenimiento sencillo.
- Distribuidor giratorio con alta protección integrado en la columna. Cuenta con un nuevo sistema de sellado que garantiza una larga vida útil.
- Capota de cristal transparente de policarbonato para proteger al operario contra el viento y las inclemencias del tiempo.
- Iluminación con Leds de 360° con 6 proyectores que emiten 3000 lúmenes. Esto no solo ofrece más productividad durante las horas de oscuridad, sino también mucha más seguridad.

Sistema de Estabilizadores:

Ahora los estabilizadores cuentan con las mangueras hidráulicas y cilindros instalados internamente. Su colocación en el interior los protege de forma óptima de los daños externos y también da lugar a nuevas opciones de carrocería en el camión. Las grandes aberturas ideadas para el mantenimiento permiten un cambio de manguera fácil y rápido.



ESTA NUEVA GAMA NOS OFRECE NUEVA GENERACIÓN DE GRÚAS FORESTALES UN 12% MÁS RÁPIDAS, CON UN 10,9 M DE MAYOR ALCANCE Y DISMINUYENDO HASTA UN 80% EL USO DE LUBRICANTE. INCLUSO, CUENTAN CON NUEVOS SISTEMAS DE ASISTENCIA COMO SMART CONTROL, SISTEMA DE ESTABILIZACIÓN INTEGRADA, CONFORT DRIVE Y MANDO HIDRÁULICO.

ESPECIAL: RED DE CONCESIONARIOS PALFINGER



GRUES I RECANVIS ILLES BALEARS SL (GRIB)

Grues i Recanvis Illes Balears, S.L (GRIB), se ha especializado en la construcción de todo tipo de carrocerías para camiones o cajas para el transporte, así mismo en la venta, montaje y reparación de grúas PALFINGER y plataformas elevadoras desde 1975 con la fundación de Rafael Miralles padre.

Los Talleres Miralles cuentan con unas instalaciones de 1.200m² para la elaboración de maquinaria pesada. El grupo ha venido adaptándose a las nuevas tecnologías y las necesidades de los clientes buscando siempre la máxima calidad en sus productos y servicios. Actualmente cuenta con la presencia en dos sectores, el industrial dónde se llevan a cabo las carrocerías y el servicio integral de grúas PALFINGER, siendo así el concesionario Oficial de la marca PALFINGER en Mallorca.

Se dedican al sector más industrial, donde se realizan carrocerías para camiones o cajas para el transporte (abiertas, cerradas, ganaderas, frutera, para transporte de caballos, cajas quita y pon). Desde TALLERES RAFEL MIRALLES, se estudia cada caso individualmente para ofrecer un servicio completamente personalizado.

SERVICIOS

- La compra y venta de montaje.
- Instalacion, reparacion y mantenimiento de grúas y de maquinaria industrial.
- Suministro de recambios y de herramientas.

CONTACTO

Carretera Palma - Artà, S.N. |
07230 | 07230 Montuïri |
Illes Balears

Teléfono: 971664796
Email: grib@grupmiralles.com



LO QUE DICEN LOS CLIENTES DE PALFINGER

TRANSPORTES IVÁN GARCIA

Empresa autónoma del municipio Puig-Reig, Barcelona. Con 20 años de experiencia en el sector del transporte de mercancías por carretera e industria forestal. Es una empresa que ha pasado de generación en generación hasta llegar a su último propietario, Iván García, quien nos ha contado con sus palabras como ha sido su experiencia con PALFINGER Epsilon y la nueva adquisición de una Generation 3.

Iván cuéntanos, ¿cómo ha sido la transición de la anterior gama de PALFINGER Epsilon vs la Nueva Generation 3?

Hay un gran paso entre la versión anterior y la nueva. Lo que puedo destacar es la comodidad y su rapidez y seguridad.

¿Cuál fue el motivo por el que decidiste adquirir una nueva grúa Generation 3?

Necesitaba una nueva grúa y ya conocía la marca, así que decidí buscar y comparar información por mi cuenta. Me apoyé en la información que encontré en el canal de Youtube de PALFINGER y en la web oficial de PALFINGER Epsilon, donde me di cuenta de que se había lanzado recientemente los nuevos modelos. Vi que contaban con una capota grande ideal para el bosque y entornos rurales. Eso fue lo que me llamó la atención y por eso, decidí ponerme en contacto con PALFINGER para adquirirla.

Iván, ¿recomendarías la nueva gama Generation 3?

¡Sí, cien por cien! Porque te sientes seguro, con el Confort Drive te sientes muy cómodo gracias a la suspensión horizontal y vertical que alivia la espalda y tiene joysticks en el mando que facilita la manipulación de la grúa. No estaba muy seguro de que la capota te pudiera proteger de la lluvia, pero he tenido la ocasión de probarla y realmente sí es muy buena, está muy bien conseguido. No te mojas, te protege del sol y del viento... ¡Está muy bien conseguido!



SERVEIS, OBRES I TRANSPORTS FERRAN LOZANO, S.L.U. - SO'TS

Es una empresa con más de 27 años de experiencia en el sector de la construcción, especializada en las excavaciones y el servicio de camiones grúa y situada en Barcelona.

Cuentan con un parque de maquinaria para construcción, obra civil y excavación. Se dedican al transporte de materias primas como los áridos, piedra, madera y derivados como el servicio con camión hormigonera de material en masa. Se especializan en trabajos de difícil acceso y ejecución en espacios reducidos. Su maquinaria es usada principalmente para la jardinería, volcado de sótanos de baja altura, carga y descarga troncos, ramaje o restos vegetales y construcción. Albert Font representante de SO'TS, comparte con nosotros algunas de las tareas que llevará a cabo la nueva Grúa Forestal Generation 3 de PALFINGER Epsilon, dentro de su compañía.

Albert, cuéntanos ¿cuándo y dónde oíste hablar por primera vez de la nueva Generation 3 de PALFINGER?

En la última entrega llave en mano con PALFINGER. Nos recomendaron este nuevo tipo de máquina porque, tiene una serie de ventajas a nivel hidráulico que mejoran mucho el funcionamiento. Nosotros como empresa, velamos por ofrecer buena maquinaria a nuestro equipo, y por eso hemos avanzado a la adquisición de esta serie.

¿Cuál ha sido el punto clave para adquirirla?

Básicamente, el hecho de que sea una tecnología nueva, porque SO'TS siempre apuesta por la innovación. Además, el mando hidráulico mejora su agilidad y precisión, sobre todo, en los trabajos sensibles, disminuye la posibilidad de dañar el propio camión.

Cuéntanos, ¿cuáles serán los usos para vuestra nueva Grúa Generation 3?

Nosotros nos dedicamos a la recolección de materia orgánica de biomasa antes de que esta sea tratada. Además, transportamos grandes masas forestales, básicamente troncos. Entonces, esta nueva tecnología, esta grúa en específico, está especialmente pensada para esto y nos ayuda mucho en el desarrollo de nuestro trabajo.

Desde PALFINGER Ibérica y su delegación oficial PALFINGER Catalunya, quieren agradecer la confianza de sus clientes catalanes por ser los primeros en hacerse con las nuevas Grúas PALFINGER Epsilon Generation 3 de España y les desea larga vida a estas poderosas máquinas.



LoxamHune mide su huella hídrica y establece buenas prácticas para reducirla

LoxamHune ha comenzado a medir su Huella Hídrica, un indicador ambiental que mide el volumen total de agua dulce utilizada para producir bienes o servicios.

DÍA MUNDIAL DEL AGUA 2024

LoxamHune utilizará este cálculo como herramienta de concienciación sobre el uso de agua real que hay detrás de su actividad de alquiler, y como sistema de evaluación y gestión de este recurso.

El concepto surge de la necesidad de disponer de un indicador basado en el consumo real de agua dulce de un producto o proceso, y se basa en un enfoque volumétrico: litros totales de agua consumida en la actividad de la empresa.

Para ello, LoxamHune se rige por los criterios de The Water Footprint Assessment Manual, que establece a escala internacional el cálculo de la Huella Hídrica difundido por la Water Footprint Network (WFN).

Según la WFN, la Huella Hídrica se puede dividir en tres tipos de indicadores en función de su procedencia: azul (agua dulce que se incorpora durante el proceso de producción o servicio y que es devuelta a una cuenca o al mar); gris (que asimila la carga de contaminantes vertidos en un proceso hasta lograr la óptima calidad); y verde (de lluvia).

Dada la actividad de LoxamHune, se medirá la huella hídrica directa de la actividad realizada o Huella Hídrica Azul, tomando como unidad funcional los m³ agua/número de máquinas lavadas.

Por ejemplo, en España y Portugal se emplearon 23,6 mil metros cúbicos de agua para lavar casi 99.000 máquinas en 2022, lo que resulta en una huella hídrica de 0,24.



Adicionalmente, LoxamHune pondrá en práctica medidas destinadas a lograr un mayor uso eficiente del recurso hídrico. Entre ellas se incluye la instalación de contadores; nuevo procedimiento de lavado de maquinaria; manual para delegaciones con más estrés hídrico; así como formación en uso y gestión del agua.

LUCHA CONTRA LA SEQUÍA

Las sequías son un fenómeno habitual en la Península Ibérica; sin embargo, con el cambio climático los periodos secos serán cada vez más largos e intensos. Este desafío exige un nuevo modelo de gestión del agua, por lo que es importante establecer cambios que aseguren la disponibilidad de recursos hídricos a largo plazo.

En este contexto, la Huella Hídrica muestra el impacto humano sobre los recursos globales de agua dulce y proporciona una base de conocimiento para formular las estrategias a seguir de cara a minimizar los impactos negativos sobre este recurso.

EASYLIFT
AERIAL PLATFORMS
RECONOCIDO EN EL SECTOR INDUSTRIAL

THE ART OF LIFTING

PLATAFORMAS DE ARANA DESDE 13 HASTA 53 M

AMZM

FORMA DE UN

Trabajar con neumáticos nunca había sido tan sencillo gracias a Elevah de Faraone

En el dinámico mundo de la maquinaria de elevación; la seguridad y la eficiencia son factores clave, y es por eso que Faraone se enorgullece de presentarnos una solución que alegrará enormemente a la industria de neumáticos: la gama Elevah Tires

Las Elevah Tires son carretillas elevadoras de recogida especial diseñadas específicamente para el sector de los neumáticos y suponen una verdadera revolución en el manejo de los mismos. Con un diseño ergonómico y robusto, estas máquinas están equipadas con características avanzadas que las hacen ideales para la manipulación segura y eficiente de neumáticos en entornos industriales, siendo capaces de levantar entre 120kg y 150 kg, dependiendo del modelo.

Una de las características destacadas de la gama Elevah Tires es su capacidad de elevación, que permite manejar este tipo de cargas de manera fácil y segura desde el suelo. Además, puedes regular la longitud de la carrera para acercar o alejar los neumáticos del operador. Esto es especialmente importante en este sector, donde la manipulación de objetos voluminosos puede presentarse como un desafío.

Las Elevah Tires están equipadas con sistemas de seguridad avanzados, como dispositivos antivuelco y controles intuitivos, que garantizan la protección tanto de los operadores como de la carga. Esto refleja el compromiso de Faraone con la seguridad en trabajos en altura y su constante búsqueda de soluciones innovadoras.

La versatilidad también es una característica clave de la gama Elevah Tires. Con di-

Pinche para ver el video



ferentes modelos y opciones de personalización, estas carretillas pueden adaptarse a una variedad de entornos y necesidades específicas de los clientes ya que pueden al-

canzar una altura máxima de trabajo entre 4m y 7,6 m.

Ya sea en almacenes, centros logísticos o plantas industriales, las carretillas Elevah Tires ofrecen un rendimiento excepcional y una experiencia de manejo cómoda y segura.

En resumen, la gama Elevah Tires de Faraone representa la excelencia en maquinaria de elevación para el sector de los neumáticos. Su combinación de tecnología avanzada, seguridad, eficiencia y versatilidad las convierte en una opción incomparable para empresas que buscan optimizar sus operaciones y garantizar la seguridad de sus trabajadores. Con Elevah Tires, elevar cargas pesadas nunca había sido tan seguro y fácil.

Y, además, podrás visitar su stand Logistics & Automation Oporto los días 17 y 18 de abril o en Tektónica, Feria Internacional de la Construcción en Lisboa del 2 al 5 de mayo.

Si quieres más información o tienes alguna duda, contacta con ellos a través de su correo electrónico info@elevah.es o visita su web: www.elevah.com/es/.



LoxamHune se posiciona dentro del TOP 10 entre las mejores PYMES en Portugal

Hune Aluguer se sitúa en el TOP 10 del ranking de maquinaria para construcción y en el de empresas de la región de Oporto.

Hune Aluguer, denominación social de LoxamHune en Portugal, ha sido galardonada con dos reconocimientos SCORING TOP 10, otorgados a las empresas más destacadas del país. Uno de ellos la distingue como el TOP 10 dentro del sector de la construcción, y el otro entre las 10 mejores de todos los sectores en Oporto.

En concreto, Hune Aluguer se encuentra entre las diez mejores PYMES del sector de maquinaria para la construcción, además de ocupar un lugar distinguido en dicha región de Portugal.

El modelo que sirve de base para las evaluaciones realizadas por la consultora SCORING es objeto de una opinión científica de profesores que confirmaron la capacidad del modelo para medir y distinguir empresas en términos de rendimiento organizacional y fortaleza financiera.

Los datos de las cuentas anuales de las empresas utilizados en las certificaciones financieras del SCORING proceden de la Información Empresarial Simplificada (IES), fruto de la presentación de las empresas a la Agencia Tributaria. Esto garantiza la independencia y fiabilidad de los datos de las empresas evaluadas.

Adicionalmente, la firma BUREAU VERITAS audita periódicamente las certificaciones financieras SCORING, confirmando la fiabilidad de la base de datos con la IES y su aplicación de manera imparcial y objetiva a las empresas, comprobada matemáticamente y por otros métodos alternativos.



ELEVVAH®
ELEVADORES UNIPERSONALES

ELEVVAH TIRES
PARA EL SECTOR NEUMÁTICO

ESCANÉAME
PARA VER OPCIONES DE FINANCIACIÓN Y VÍDEO

TALFONE

**AHORRA TIEMPO Y ESPACIO
GANA EN SEGURIDAD**



www.elevah.es | info@elevah.es



Entrega a Grúas Aguado de varios equipos THP/FT Series de Goldhofer

Trainar Semirremolques ha participado en la reciente entrega a Grúas Aguado de varios equipos “THP / FT Series” de Goldhofer.

Durante el proceso de entrega, realizado en las instalaciones de Aguado en Leganés, destacaron las numerosas posibilidades de combinación de los módulos THP de Goldhofer. Tanto entre los módulos de la gama FT nuevos como con los THP/SL existentes ya en la flota de Aguado sin importar que tengan 1 o 25 años.

FLEXIBILIDAD, INNOVACIÓN Y VERSATILIDAD

FT Series de Goldhofer reúne las cualidades de los semirremolques para cargas pesadas en combinación con las ventajas de los sistemas modulares, convirtiendo el “FT Series” en un sofisticado sistema de transporte especial que se ajusta de manera personalizada a las necesidades de cada cliente, permitiendo además su integración con la flota Goldhofer ya existente, gracias a la posibilidad de combinación entre sus componentes, módulos de 4 neumáticos por línea pueden combinar sin problema con módulos de la serie THP tanto de 4 como de 8 ruedas por línea, camas, cuellos, mesas de giro... las posibilidades no son infinitas, pero lo parecen.



**LOS EQUIPOS FT
SERIES DE GOLDHOFER
DESTACAN POR
LAS MÚLTIPLES
POSIBILIDADES DE
COMBINACIÓN DE
LOS MÓDULOS THP
DE GOLDHOFER,
TANTO NUEVOS COMO
YA ADQUIRIDOS
POR AGUADO CON
ANTERIORIDAD.**

INTEGRACIÓN CON LA FLOTA YA EXISTENTE EN GRUAS AGUADO

Los equipos FT Series de Goldhofer destacan por las múltiples posibilidades de combinación de los módulos THP de Goldhofer, tanto nuevos como ya adquiridos por Aguado con anterioridad.

Toda la entrega se realizó sin necesidad de traducción gracias a que Goldhofer cuenta con personas dedicadas al servicio postventa y la formación para el uso de los equipos.

Trainar Semirremolques agradece al equipo de profesionales de Grúas Aguado por la magnífica acogida tanto al magnífico formador de Goldhofer, Erwin Uebel, como a Luis Macías, que asistió para conocer desde dentro este innovador concepto que es el THP/FT.



Los componentes de los equipos nuevos recién entregados pueden combinarse con módulos ya existentes en la flota de Grúas Aguado.

**FT SERIES DE GOLDHOFER REÚNE LAS CUALIDADES
DE LOS SEMIRREMOLQUES PARA CARGAS
PESADAS EN COMBINACIÓN CON LAS VENTAJAS
DE LOS SISTEMAS MODULARES, CONVIRTIENDO
EL "FT SERIES" EN UN SOFISTICADO SISTEMA DE
TRANSPORTE ESPECIAL QUE SE AJUSTA DE MANERA
PERSONALIZADA A LAS NECESIDADES DE CADA
CLIENTE, PERMITIENDO ADEMÁS SU INTEGRACIÓN
CON LA FLOTA GOLDHOFER YA EXISTENTE,
GRACIAS A LA POSIBILIDAD DE COMBINACIÓN
ENTRE SUS COMPONENTES.**



Equipos THP/FT Series nuevos recién entregados a Grúas Aguado

Nueva FluX 45 de Hubtex: transporte de palés y cargas largas todo en uno

Dimensiones más compactas y capacidad de carga superior a su predecesora.

Con la FluX 45, HUBTEX presenta su nueva carretilla elevadora contrapesada multidireccional eléctrica en el rango de capacidades de carga hasta 4,5 t. De este modo, la empresa de Fulda reemplaza al modelo anterior por una carretilla elevadora 2 en 1 más compacta, pero con una capacidad de carga superior.

La FluX 45 es la respuesta ideal para el transporte habitual de palés y para el movimiento frecuente de cargas largas, ofreciendo una notable mejora en seguridad en comparación con el manejo de cargas largas mediante carretillas elevadoras frontales.

La nueva FluX 45 se posiciona como una carretilla elevadora multidireccional especialmente diseñada para clientes que necesitan transportar cargas paletizadas de manera principal, sin renunciar a la capacidad de mover cargas largas lateralmente de forma regular. Su uso es ideal en almacenes de bricolaje o en empresas del sector de construcción de instalaciones y maquinaria, donde habitualmente se prefieren las carretillas frontales convencionales por su excelente visibilidad y propiedades de manejo. Sin embargo, cuando se trata de transportar cargas largas, las carretillas frontales convencionales encuentran limitaciones, necesitando pasillos más anchos y aumentando el riesgo de accidentes debido a la insuficiente base de apoyo para la carga o la necesidad de elevar la carga para superar obstáculos.

"Ante esta situación, los usuarios se enfrentan a la decisión de invertir en una carretilla elevadora lateral especializada. Pero considerando el limitado tiempo de uso, esta opción no resulta económicamente viable. Con la FluX 45, ofrecemos una solución flexible que elimina la necesidad de invertir en dos vehículos distintos, al tiempo que aseguramos una reducción en el coste total de propiedad gracias a la robustez y durabilidad de nuestros vehículos", explica Michael Röbig, responsable de Gestión de Productos de HUBTEX.

Al igual que todos los modelos de la serie FluX, la nueva FluX 45 destaca por sus dimensiones compactas y su elevada capacidad de carga. Comparada con su predecesora, la longitud del vehículo se ha reducido en un 14 %, aumentando su maniobrabilidad. Otro aspecto innovador es su mástil de elevación inclinable, que permite a la FluX 45 operar como una carretilla elevadora frontal, por ejemplo, para la carga y descarga de camiones, o como una carretilla de carga lateral para el transporte de cargas largas a través de puertas estrechas, ofreciendo una ventaja adicional en términos de seguridad en terrenos irregulares, lo que resulta especialmente útil en aplicaciones exteriores. Durante su desarrollo, HUBTEX también puso especial énfasis en una mayor distancia al suelo y en neumáticos de mayor tamaño, optimizando así la FluX 45 para su uso en exteriores.

DIRECCIÓN SINFIN Y MANIPULACIÓN CÓMODA DE CARGAS LARGAS

La FluX 45 resulta especialmente maniobrable, eficiente y versátil gracias a su motor eléctrico silencioso y respetuoso con el medio ambiente, en combinación con el innovador sistema de dirección HX 360°, que permite cambiar de dirección longitudinal a transversal sin necesidad de detenerse. La cabina de la nueva FluX 45 se ha diseñado poniendo un especial énfasis en la ergonomía, ofreciendo así un nivel superior de confort de conducción. La visibilidad panorámica ha sido una prioridad durante el desarrollo, lograda mediante la posición central del asiento, un acceso amplio y bajo, mástiles de elevación más compactos y un portahorquillas con desplazador lateral optimizado, asegurando una visibilidad óptima. Opcionalmente, la cabina puede ser cerrada para uso exterior o abierta para interior.



La FluX 45 compacta es la solución cuando se transportan generalmente palés, pero cuando también deben moverse de forma habitual cargas largas. Al igual que todos los modelos de la serie FluX, la nueva FluX 45 también destaca por sus dimensiones compactas con una capacidad de carga elevada.

Nueva Locatelli de 100 t

El fabricante italiano de grúas Locatelli va a lanzar una nueva grúa Rough Terrain de 100 toneladas, el modelo Gril 110.100, en Intermat la semana que viene. Actualmente, el Rough Terrain más grande de la compañía es el Gril 87.80 de 80 toneladas. Tenga en cuenta que el sistema de nomenclatura de Locatelli utiliza la capacidad máxima en toneladas estadounidenses, seguido por toneladas métricas, por lo tanto, 110 toneladas en América del Norte y 100 toneladas en la mayoría de los demás mercados.



ESPECIAL: RED DE CONCESIONARIOS PALFINGER



TALLERES SALEO KRANE S.L.

La empresa Talleres Saleo Krane, se especializa en la reparación, montaje y fabricación de grúas mecánicas y carrocerías, ofreciendo un servicio integral dirigido a grandes empresas industriales. Como Concesionario Oficial PALFINGER en la provincia de Alicante, cuenta con la certificación expedida por la Unidad de Certificación del Automóvil, destacando así entre sus competidores debido a su vasta experiencia y pericia en el sector.

La compañía se distingue por el uso de los mejores materiales y su compromiso prioritario con la satisfacción del cliente. Su equipo profesional altamente cualificado asegura la ejecución experta de cada tarea, brindando a los clientes la tranquilidad de que su trabajo está en manos competentes.

Además, la empresa está homologada, y sus trabajos cuentan con la acreditación de la Unidad de Certificación del Automóvil del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. La responsabilidad y la rapidez son pilares fundamentales en la operación de la empresa, cumpliendo con los plazos estimados en cada proyecto y considerando las necesidades específicas de cada cliente.

SERVICIOS

- Reparación, montaje y fabricación de grúas mecánicas y carrocerías.
- Asesoramiento personalizado según las necesidades del cliente.
- Instalación de plafatomas elevadoras para elevación de cargas.
- Trabajo con vehículos industriales y equipos electrohidráulicos.
- Diseño y fabricación de carrocerías duraderas y funcionales

CONTACTO

Pol. Ind. La Granadina | C/ Alemania 15K | parc. 4 | San Isidro | 03349 | Alicante.

Teléfono: 966 269 193
Email: info@saleokrane.com





Plataforma de activos

DLL: La mejor plataforma de activos

¿Necesitas un activo para impulsar tu negocio? ¿Tienes claro cuál puedes necesitar y dónde encontrarlo? ¿Qué tipo de activo te hace falta? Un tractor, una excavadora, una máquina elevadora, una carretilla... ¿Qué marca comercial encaja mejor con tus necesidades? ¿Dónde encontrar el mejor activo a un precio rompedor?

Si eres empresa grande, pyme o autónomo, tal vez te hayas hecho alguna de estas preguntas. No te preocupes, ¡DLL tiene la respuesta! La compañía ha lanzado recientemente al mercado una plataforma de activos, altamente competitiva, sencilla de usar y disponible a través de este enlace: <https://equipmentsales.dllgroup.com/es> Un escaparate completo y amplio con activos que seguro que te interesarán para impulsar tu negocio.

¿QUÉ ES UNA PLATAFORMA DE VENTA DE ACTIVOS?

En un escaparate que recoge activos en perfecto estado provenientes de la finalización de los contratos de renting, leasing o financiación de la compañía. Activos con información clara y precisa, fotografías, etc. para que los usuarios puedan pujar por ellos de manera transparente.

¿QUÉ TIPO DE ACTIVOS PUEDO ENCONTRAR?

De momento, se puede pujar por activos relacionados con el mundo de la agricultura, de la construcción, como excavadoras, palas cargadoras, etc. de las marcas más prestigiosas del mercado, aunque la idea es ir ampliando a nuevos sectores y productos en los próximos meses.

¿CÓMO FUNCIONA EL SISTEMA DE PUJAS?

El funcionamiento es muy sencillo. Los compradores potenciales pujan entre sí para ganar un activo a través de un proceso de licitación abierto. Lo hacen presentando ofertas competitivas para superar a los demás compradores. Con total transparencia.

¿CÓMO PUEDO ACCEDER A LA PLATAFORMA?

En cualquier momento las 24 horas al día 7 días a la semana, simplemente con un click.

¿QUÉ TENGO QUE HACER CUANDO ACCEDO A LA PLATAFORMA? ¿ES NECESARIO QUE SEA CLIENTE DE DLL O LA PLATAFORMA ESTÁ ABIERTA AL PÚBLICO EN GENERAL?

Puede acceder de manera sencilla y crear su propio perfil rellenando algunos datos esenciales

LO QUE PUEDO COMPRAR ¿SON ACTIVOS DE ESPAÑA?

No, la ventaja de esta plataforma es que no solo pone a disposición del mercado activos procedentes de contratos finalizados en Es-

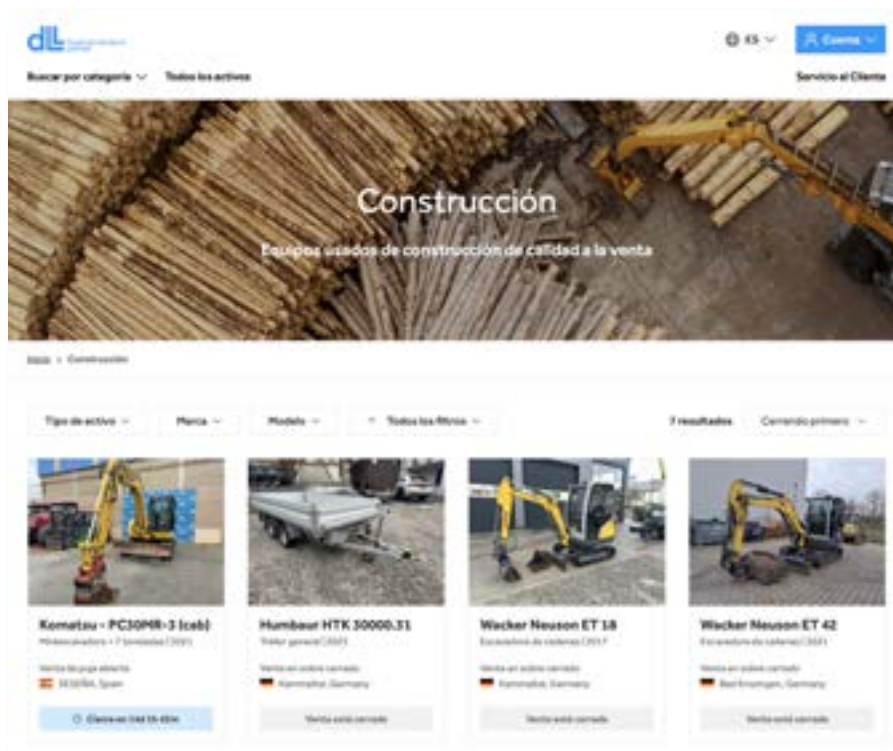
pañía sino una amplia variedad de otros activos procedentes de otros mercados europeos donde DLL tiene representación.

¿QUÉ PASA SI COMPRO UN ACTIVO Y SE ENCUENTRA FÍSICAMENTE EN OTRO PAÍS?

Nada, absolutamente. El equipo de DLL se encarga de todo el proceso logístico para entregar ese activo en las mejores condiciones y en el plazo de tiempo más corto posible.

¿QUIÉN ES DLL?

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



Cuando se trata de elevar ventas, no hay mejor maquinaria elevadora que una Agencia de comunicación

De poco sirve fabricar las mejores maquinarias de elevación si después no se comunica de modo que genere expectación, contactos y en consecuencia, ventas. Contacta con nosotros, dinos lo bueno que es tu producto y nosotros te diremos cuál es **el mejor modo de comunicarlo**. Y así elevar ventas.

FASTN galardonado en ceremonia del “Grand Prix Matériel”

FASTN, el sistema de anclaje universal para plataformas aéreas de Haulotte, elegido “favorito del jurado” en la ceremonia del “Grand Prix Matériel”

La seguridad forma parte del ADN del Grupo Haulotte y es una prioridad estratégica clave. La misión del Grupo es “Cuidar de las personas”, siendo la vida el bien más preciado, por lo que todos los equipos de Haulotte se comprometen a proteger a las personas que trabajan en altura.

Para cumplir con esta misión, el Grupo ha desarrollado, una solución inteligente para abordar la principal causa de accidentes fatales en PEMP: las caídas de los operadores. Liderados por Catherine Perrier y Maxime Girard, los dos intra-emprendedores concibieron el sistema FASTN para permitir a las empresas de construcción apoyar su estrategia de “cero accidentes” protegiendo a su personal y haciendo de las obras un lugar de trabajo más seguro. Las empresas de alquiler de equipos también pueden mejorar su oferta de seguridad y tecnología digital a través de FASTN.

El pasado jueves 28 de marzo tuvo lugar la ceremonia del “Grand Prix Matériel” durante el 59º congreso de la federación francesa de equipos profesionales. El jurado, compuesto por profesionales y el redactor jefe, premió el sistema de anclaje FASTN con el premio “favorito del jurado”. El jurado ha subrayado 3 puntos fuertes para justificar su elección: FASTN representa una respuesta fiable a un importante problema de seguridad, el sistema es universal y puede adaptarse a todos los tipos de plataformas elevadoras y, por último, el acceso a los datos permite el análisis de riesgos sobre el terreno.



FALL FROM HEIGHT

Remains, year after year, the N°1 cause of fatalities on MEWPs.

175 deaths in 8 years, according to data from the 2021 IFWF global safety report

2022 GLOBAL FATALITIES

24	Falls from the platform	11	Entrapments
16	Electrocutions	6	Hit by vehicle or machine
15	Overturns	3	Hit by falling object

CONSEQUENCES OF AN ACCIDENT

- People injured or dead
- Authorities investigation
- Worksite stopped, it could last several months
- Legal implication
- Financial impact, it could be in million €

HAULOTTE WILL HAVE AN INNOVATIVE ANSWER FOR EACH CAUSE

AVAILABLE

COMING IN 2024

Haulotte.com

Maxime Girard, director de FASTN, compartió sus sentimientos el día después de la ceremonia: “¡Es un honor recibir el premio ‘favorito del jurado’ por nuestra solución FASTN! Nuestra solución de anclaje universal para operadores PEMP se puede instalar fácilmente en todas las marcas y tipos de plataformas. Esto permitirá a los arrendatarios de equipos equipar rápidamente sus flotas con un sistema único y así cumplir con los desafíos de seguridad de sus clientes. El objetivo es inculcar en los operarios el hábito de abrocharse nada más entrar en la cesta de una plataforma de trabajo aéreo, tal y como hace cada uno de nosotros a diario cuando nos subimos a un coche”.

Un sistema inspirado en los cinturones de seguridad FASTN funciona según el mismo principio que un cinturón de seguridad para automóviles. El objetivo es crear un “reflejo” en el operador, un hábito, para que cuando el operador entre en la plataforma, ancle su arnés al sistema, tal y como lo haría en un vehículo. El sistema FASTN consta de dos ‘cajas’, conectadas e instaladas en la cesta de la plataforma.

De este modo, el dispositivo detecta 4 situaciones peligrosas:

Detección de arneses: El operador es alertado inmediatamente por una alarma visual y sonora cuando opera el elevador de pluma mientras no está anclado a FASTN. Si el elemento de amarre no se conecta en unos segundos, el anclaje activo FASTN también alerta al lugar de trabajo con una luz intermitente y una alarma más fuerte.

Función anti-bypass: Si el operador intenta eludir FASTN utilizando algo que no sea un mosquetón de arnés, el anclaje activo detectará la inactividad y activará la función de activación para alertar al operador y al lugar de trabajo de un posible uso indebido. [pictograma] Función de activación del operador: Cuando el operador está conectado a FASTN e inactivo durante 1 minuto, el sistema alerta al operador y a la obra de posibles molestias.

Función de despertador: Cuando está anclado a FASTN, después de 1 minuto de inactividad, el sistema alertará al operador y al lugar de trabajo sobre posibles problemas para el operador.

Posible caída o expulsión del operador: Durante la operación, si el sistema detecta una carga anormal, FASTN alerta al sitio de trabajo sobre una posible caída o expulsión del operador.



Recopilación y análisis de datos: Todos los eventos son registrados por la unidad de control FASTN y proporcionan datos clave para la gestión de la seguridad. Estos datos se pueden integrar en cuadros de mando y KPI, lo que contribuye a identificar un buen o mal uso del arnés en el sitio. FASTN ayuda a las empresas de construcción a gestionar la seguridad en la obra y a implementar campañas adecuadas de prevención y formación.

Caídas: la principal causa de mortalidad cuando se utiliza una plataforma de trabajo aéreo. Las caídas de altura han seguido siendo la principal causa de muerte en los accidentes de plataformas de trabajo aéreo durante muchos años. De 2015 a 2023, IPAF registró más de 175 muertes. (Estos datos se basan en declaraciones registradas por IPAF y disponibles en su informe de seguridad global publicado por última vez en 2023).

LoxamHune participa en el diálogo sobre Sostenibilidad y Economía Circular organizado por la Asociación ASEAMAC

LoxamHune participó en el diálogo sobre Sostenibilidad y Economía Circular organizado por la Asociación ASEAMAC, donde intervinieron activamente David García-Díaz, representante de la asociación, y Juan Alfaro, secretario del Club de Excelencia en Sostenibilidad.

En este diálogo se destacó la importancia y la evolución de la sostenibilidad, y lo que ha supuesto esta nueva línea para las empresas.

Ambos ponentes comparten sus puntos de vista sobre los principales retos a los que se enfrentan las empresas en este ámbito, y las oportunidades que deben saber detectar, además de hacer varios reflexiones sobre los beneficios económicos y ambientales del alquiler de maquinaria.

Os animamos a ver el diálogo completo aquí:

<https://lnkd.in/dXuMsj4p>



CEMA Baterías lanza nuevo catálogo

La compañía mayorista de baterías incluye nuevas referencias y marcas, además de referencias específicas para nuevas aplicaciones de sectores como la elevación o el golf.

CEMA Baterías ha anunciado el lanzamiento de su nuevo catálogo general que, según indica la compañía mayorista de baterías, está ya disponible para su descarga online en su página web.

El catálogo, diseñado para enfocarse en las necesidades de empresas de recambios y repuestos, sigue ofreciendo en esta nueva versión baterías de calidad de primeros fabricantes mundiales y una extensa gama de baterías y accesorios dirigidos a diferentes sectores: automóvil, agrícola, moto, vehículo industrial, elevación, golf, etc.

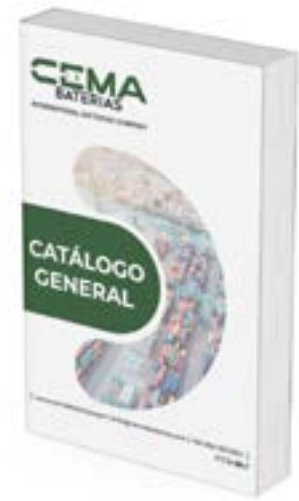
Con más de 80.000 baterías en stock, el catálogo garantiza a los clientes, como señala CEMA Baterías, la posibilidad de encontrar las referencias necesarias para sus clientes, con la garantía de que en todo momento las tendrán disponibles en sus almacenes, ubicados en Alcalá de Guadaíra (Sevilla). Una característica destacada es la inclusión de una parte técnica detallada de cada ficha de producto, que facilita el acceso a condiciones específicas para maximizar la eficiencia y precisión en la elección de cada batería.

En este sentido, CEMA Baterías destaca además la inserción de numerosas referencias de la marca americana Trojan, de quienes han sido nombrados recientemente Master Distributor en España y Portugal. También de Exide, donde destacan nuevas referencias disponibles para el sector náutico, vehículo industrial, moto, así como referencias especializadas en tecnología AGM.

La empresa, por otro lado, reafirma su compromiso con el alto rendimiento y la innovación mediante la inversión en nuevas herramientas digitales aplicadas a su plataforma B2B para facilitar, aún más a los clientes, la realización de sus pedidos online. Estas inversiones estratégicas, parte del plan de industrialización e internacionalización iniciado por la compañía años atrás, representan un avance en su capacidad de producción y les posiciona de manera más competitiva en un mercado cada vez más exigente.

“Estamos orgullosos de anunciar esta nueva actualización. Sin duda, es el símbolo del gran salto que hemos dado, ya no solo en la empresa, sino a nivel de trabajo junto. A

grandes marcas y mayor posicionamiento en el mercado. Damos las gracias especialmente a los fabricantes que confían en nuestra capacidad de respuesta y venta diaria y por supuesto a nuestros clientes, quienes están con nosotros desde el primer día”, concluye Rafa Fernández, CEO de CEMA Baterías.



Sostenibilidad Tadano: Estudio del concepto híbrido

En Tadano, la sostenibilidad no es sólo una palabra de moda, sino un valor fundamental que impulsa acciones tangibles. Uno de sus principales objetivos es reducir las emisiones de CO2 de sus productos en un 35% para 2030. La presentación de Tadano de un estudio conceptual híbrido en la bauma 2022 suscitó un gran interés entre los clientes.

Este innovador concepto integra un motor eléctrico que se encarga de todas las tareas de elevación, ofreciendo un funcionamiento más silencioso al tiempo que mantiene un rendimiento de primera categoría. Las pruebas de campo con dos clientes han proporcionado información valiosa, reafirmando que los escenarios del mundo real son cruciales para perfeccionar los productos Tadano.

Los comentarios han sido abrumadoramente positivos, y la grúa ha funcionado a la par que los motores diésel. El equipo de I+D de Tadano está evaluando diligentemente estos comentarios para mejorar aún más las capacidades de la grúa. Permanezca atento a las actualizaciones mientras Tadano continúa con su viaje hacia soluciones sostenibles y vanguardistas.



Grúas J. Marín adquiere la MC580 de JMG

La empresa barcelonesa Grúas J. Marín ha adquirido recientemente una grúa eléctrica de JMG de 58 t de capacidad, modelo MC 580.

“Nosotros tenemos una amplia gama de grúas pick & carry en el parque porque sabemos que son una gran alternativa a las carretillas elevadoras tradicionales y también pueden sustituir a las grúas de elevación pesada, simplemente alcanzando la carga muy cerca. Esta que hemos adquirido de JMG es un modelo de una gran capacidad, 58 t, con unas dimensiones realmente compactas, lo que nos abre un abanico de posibilidades a la hora de trabajar”, explican desde Grúas J. Marín.

La MC580 destaca por su alta capacidad de 58,000 kg, dimensiones de 5295x2350x2479.

Además, incluye ruedas delanteras con contrarrotación, contrapesos desmontables de pluma telescópica proporcional y una pluma que llega a 12,10 m.

Algunas de sus características incluyen:

- Plumín hidráulico
- Cabrestante hidráulico
- Extensión hidráulica
- Foco manual
- Extensión manual
- Neumáticos que no dejan marcas
- Estabilizadores delanteros
- Mando a distancia por radio
- Horquillas hidráulicas
- Cesta hombre
- Conversiones atex

Grúas J. Marín es una empresa especializada en el traslado, manipulación y alquiler de maquinaria tanto a nivel nacional como internacional. El fundador, el Sr. José María Marín Oliver, comenzó esta actividad en 1965. Desde entonces han intentado ofe-



LA MC580 DESTACA POR SU ALTA CAPACIDAD DE 58.000 KG, DIMENSIONES DE 5295 X 2350 X 2479. ADEMÁS, INCLUYE RUEDAS DELANTERAS CON CONTRAROTACIÓN, CONTRAPESOS DESMONTABLES DE PLUMA TELESCÓPICA PROPORCIONAL Y UNA PLUMA QUE LLEGA A 12,10 M.

cer el mejor servicio, adquiriendo las herramientas, vehículos y personal cualificado más adecuado para realizar su especialidad: el traslado y manipulación de maquinaria, transportes especiales, almacenaje y alquiler de carretillas.

Su política de inversiones no ha parado, porque son conscientes de la importancia de seguir incorporando maquinaria nueva al parque.

Camiones grúa, carretillas elevadoras, grúas eléctricas, pórticos hidráulicos, semiremolques y tractoras grúa son un ejemplo de lo que la empresa le puede ofrecer.

Además, disponen de servicios de almacenaje y distribución de maquinaria, manipulación de contenedores marítimos y trabajos especiales o personalizados.

srr

Feria Internacional de la
Recuperación y el Reciclado

**Generando recursos,
generando futuro.**

Promueve:



Colaboran:



**18-20
Jun
2024**

Recinto Ferial
ifema.es

**IFEMA
MADRID**

Últimos nuevos miembros de AECE

AECE sigue su expansión sostenida en el tiempo y ya son 196 empresas las unidas al nuevo proyecto, entre miembros de pleno derecho (144) y colaboradores (52).



JCB, es una corporación multinacional británica, que fabrica equipos para la construcción, la agricultura, el manejo de residuos y la demolición y es uno de los tres mayores fabricantes de equipos de construcción al nivel mundial.



Ontieleva, como distribuidor exclusivo de Mitsubishi Forklift Trucks en Valencia, cuenta con su propio equipo compuesto por profesionales expertos desde hace más de 20 años.



Fundada en 2007, EP Equipment es uno de los fabricantes líderes, con sede en Hangzhou, que se especializa en equipos electrónicos (litio), desde el diseño a la producción a nivel mundial de equipos de procesamiento de materiales.



Desde 1973, Metsa se dedica a la venta y alquiler de maquinaria para la construcción, así como a la venta de diversos productos y repuestos para los diferentes tipos de maquinaria.



Recarbe es distribuidor oficial Cesab y Hako en O Porriño, (Pontevedra) y cuenta con una experiencia que abarca más de 30 años en el mercado.



KYO Rent es una empresa de alquiler de maquinaria y equipos industriales domiciliada en San Fernando de Henares (Madrid).



Feyter Iberia es parte de la división de servicios de montacargas del Grupo Feyter, fundada en 1959 como una empresa unipersonal en Terneuzen, Países Bajos. De manera constante se ha convertido en lo que ahora se conoce como Grupo Feyter, que está subdividido en tres divisiones estrechamente interconectadas: servicios de montacargas, servicios industriales, e ingeniería civil.



Vega Baja es una empresa de Orihuela dedicada a la reparación, venta, alquiler y recambios de carretillas elevadoras, apilador, transpaletas manuales y eléctricas y es concesionario oficial de la marca Clark para las provincias de Alicante y Murcia.

MIBAT Ibérica

Mibat, cuenta con más de 20 años de experiencia en acumulación de energía para cualquier tipo de aplicación industrial y son distribuidores exclusivos de Midac Batteries, S.P.A., fabricante europeo de reconocido prestigio, para España.



Renobat Galicia, S.L, es una empresa gallega afincada en Rianxo, La Coruña.



Elpavas, empresa dedicada al alquiler de maquinaria de elevación, con más de dos décadas de experiencia. Ubicada en el País Vasco, es una empresa con una sólida experiencia en el sector.



Elcan Lasso, es una empresa canaria cuya actividad en el mundo de las carretillas elevadoras comenzó hace más de 30 años. La actividad principal es el alquiler y venta de carretillas elevadoras nuevas, transpaletas, recogepedidos y apiladores de la marca Crown.

Manitowoc destaca su enfoque en la capacitación de técnicos y la exitosa remanufactura de grúas en M&T Expo 2024

Manitowoc llega este año a M&T Expo, la feria de maquinaria y equipos para construcción y minería más grande de América Latina, llena de novedades. La empresa acaba de abrir las puertas de su nuevo centro de formación en São Paulo tras una renovación que duplicó su capacidad y amplió el número de simuladores de grúas en el local. Uno de estos simuladores, el de la grúa sobre orugas MLC165, considerado uno de los más avanzados de la industria de la elevación, estará expuesto en el stand C-10 de M&T Expo in São Paulo.

Además, Manitowoc EnCORE está celebrando la entrega de una grúa sobre orugas Manitowoc 4600 después de un completo proceso de remanufactura, preparándola para trabajar en la construcción de la planta de energía nuclear Angra 3. A la grúa, comprada originalmente por la empresa estatal Eletronuclear en 1982, sufrió importantes daños por corrosión durante años de desuso en el complejo nuclear.

El creciente número de grúas remanufacturadas certificadas ha impulsado el mercado de segunda mano en América Latina, permitiendo a los clientes acceder a grúas altamente eficientes que de otro modo estarían inactivas en otras partes del mundo.

Leandro Moura, gerente de marketing de Manitowoc para América Latina, también destaca la expansión del programa de Reparación y Retorno de Cilindros Hidráulicos de EnCORE, con el aumento del número de empresas asociadas y una mayor agilidad en los servicios brindados a los clientes de toda la región.

"Mostraremos a los visitantes de la M&T Expo toda la inversión y atención de Manitowoc para mejorar nuestros servicios de atención al cliente, que es nuestro principal objetivo", explica Moura. "Nuestro objetivo es garantizar soluciones rápidas y eficientes a cualquier problema comercial, técnico u operativo relacionado con las grúas en la región".

Moura explica que la ampliación del centro de formación de São Paulo, por ejemplo, satisface una demanda creciente de los clientes regionales de aumentar el número de técnicos capacitados dentro de sus propios equipos. Este esfuerzo busca maximizar la productividad de la grúa en el sitio de trabajo. La intensificación de los trabajos de reacondicionamiento y certificación de grúas por Manitowoc EnCORE también refleja la necesidad de ofrecer grúas más asequibles en la región.

NUEVOS Y SEMINUEVOS DE ÉXITO

Los visitantes del stand de Manitowoc también podrán examinar de cerca algunos modelos de grúas populares en Brasil. Entre ellas, la grúa todo terreno Grove GMK6400-1, líder entre las grúas de seis ejes. Cuando se configura con la pluma principal completa de



60 m más la pluma giratoria de 79 m, alcanza una altura máxima de punta de 136 m.

Moura también destaca que la GMK6450-1, que comparte el diseño de la GMK6400-1 pero con una capacidad aumentada de 400 t a 450 t, también ha atraído interés en la región. El año pasado, Manitowoc entregó una GMK6450-1 a una empresa de alquiler de grúas en la isla caribeña de Barbados.

"Con el avance del sector de la construcción en Brasil en los últimos años, hubo un aumento en el volumen de nuevos modelos

de grúas Manitowoc que llegan al país. Esto se debió no sólo a la situación económica, sino también a que Manitowoc invirtió en el desarrollo de máquinas innovadoras y más compactas que aumentan la eficiencia en la obra", afirma Moura. "Por otro lado, también estamos viendo un mercado de segunda mano muy fuerte y prometedor. Nuestros clientes entienden que pueden comprar una máquina por un precio más bajo, pero con la misma excelencia que una nueva".

En el stand de Manitowoc se exhibirá una grúa todo terreno Grove GMK5250L-1 usada, enviada directamente desde las instalaciones de Manitowoc EnCORE en Langenfeld, Alemania, a M&T Expo. Los visitantes podrán comprobar de cerca la excelencia del trabajo del equipo EnCORE.

M&T Expo 2024 (part of bauma)

Fecha: 23 al 26 de abril de 2024

Hora: 13:00 a 20:00 horas

Ubicación: Expo São Paulo, SP



ITT Bobcat Of, el mayor distribuidor oficial Bobcat en España

Hablamos con Ferrán Recio - Responsable de negocio de ITT BOBCAT OF, una compañía que ha ido creciendo y consolidando zonas y posicionamiento, como distribuidor oficial Bobcat, a lo largo de los años.

En Bobcat empecé en 1989, en el departamento de recambios, y al año pasé, aprovechando el auge en ventas debido a las olimpiadas, al departamento comercial, para la zona de Girona y norte de Barcelona, hasta el año 2002 que ingrese en ITT Bobcat Of como Jefe de Ventas hasta el 2010 y después pase a Responsable de negocio hasta la fecha.

En ITT Bobcat Of nos dedicamos a la venta y reparación de la marca Bobcat, en estos momentos disponemos de una plantilla de 45 personas. Colaboramos todos para alcanzar una meta común, dar soluciones a nuestros clientes con un servicio impecable, para que estos puedan desarrollar con excelencia su trabajo. Llevamos a cabo formaciones de mejora continua de nuestro personal que hace que estemos al día de todos los avances y novedades que se producen. En un mundo tan competitivo debemos de estar permanentemente atentos a los cambios.

Como comentado anteriormente, en el 2002 se inició la singladura de ITT Bobcat Of, primero en la zona de Cataluña, con 1 delegación en cada una de las provincias catalanas, poco a poco, con el buen hacer y la buena relación con la marca, hemos ido creciendo en territorio. Hemos pasado momentos de crecimiento y nos hemos situado como uno de los distribuidores de referencia en España.

Atravesamos por la peor crisis de la historia (2008), donde tuvimos una caída de facturación y ventas de casi el 90%, pero nuestra orientación al servicio, nos permitió salir adelante y crecer.

En el año 2019 nos dieron el premio al mejor Dealer Bobcat de Europa, una distinción que demuestra el buen hacer de todo el equipo y demostró que la estrategia marcada en los años de crisis surtió efecto. Este nos hizo una especial ilusión, porque es la culminación de todo el esfuerzo realizado por el equipo ITT Bobcat Of, a una trayectoria llena de obstáculos, con una visión clara de orientación al servicio, con pequeños éxitos día tras día, un verdadero orgullo.

Además, en las auditorías internas que hacemos con la marca ya llevamos varios años teniendo la distinción de "Gold Bobcat Dealer", al alineamiento con la marca y sus procesos, en los que nos evalúan por objetivos de satisfacción de los clientes, con encuestas periódicas, así como el cumplimiento de objetivos de venta y postventa, también la

consecución de todas las formaciones técnicas y de ventas que nos propone Bobcat. Eso se traduce en el mercado consiguiendo resultados que nos pone en una posición de excelencia.

Dicho programa nos ayuda a la mejora continua y seguir creciendo profesionalmente.

En el año 2023 conseguimos la ISO9001. Al adoptarla, la empresa se compromete a implementar el enfoque sistemático para gestionar nuestros procesos, identificar y satisfacer los requisitos del cliente, así como a mejorar constantemente la calidad de nuestros servicios.

¿Sois el distribuidor con más zonas de España?

Damos cobertura a 10 provincias Zona Levante: Valencia y Castelló; Zona centro: Madrid, Toledo, Segovia, Ávila, y Zona Cataluña: Barcelona, Girona, Tarragona y Lleida.

Contamos con 5 delegaciones, con servicio de recambios, comercial y técnico. Disponemos de stock de recambios en todas, así como taller con sus herramientas y vehículos móviles, para dar cobertura a todas las zonas.

¿Distribuís todos los productos de la gama Bobcat?

Distribuimos miniexcavadoras hasta las 9 toneladas, toda la gama de mini cargadoras de ruedas, así como las de orugas, cada día más demandas por nuestros clientes, y una amplia gama de manipuladores telescópicos tanto agrícolas como para la construcción. También la gama de implementos es para nosotros muy importante por la versatilidad de la marca.

Recientemente distribuimos la nueva línea de productos GME para jardinería, la gama de cortacésped, y los nuevos tractores agrícolas hasta 50 cv.



¿Qué servicios prestáis?

Como he explicado anteriormente, nuestro negocio tiene 3 pilares importantes:

Taller: le damos mucho énfasis a este departamento porque es sin duda la clave de todo nuestro negocio, un taller preparado, enfocado en el cliente, es la parte más importante de la distribución. En las encuestas de satisfacción que realizamos a nuestros clientes es sin duda el atributo que más valoran.

Recambios: tener una buena gestión de almacenes, con control de inventarios regulares, previsiones de compras, ser lo más competitivos posibles ante la demanda, tener disponibilidad hace que, juntamente con el taller, damos más valor a nuestro negocio.

Comercial: tener un equipo de asesores comerciales, con un conocimiento amplio de la gama de productos, preparados con formaciones periódicas, cumplimenta el círculo de valor añadido que un distribuidor debe dar a una marca.

Además de España tenéis representación en Francia, ¿en qué zonas?

En el 2010, se creó una nueva sociedad en Francia (Mach10), para las zonas de Toulouse, Perpignan, Narbone. Ya en el 2019 nos concedieron los departamentos de Lyon y Beziers. En estos momentos podemos decir que el Grupo ITT es uno de los grandes distribuidores de la zona EMEA.

¿Qué ha representado la distribución de Bobcat para vuestra empresa?

La distribución de Bobcat ha sido una oportunidad de crecimiento y de mejora para nuestra empresa. Hemos podido ampliar nuestra oferta de productos y servicios, así como nuestra presencia en el mercado nacional e internacional. Bobcat es una marca líder en el sector de maquinaria de construcción, que nos aporta calidad, innovación y confianza. Estamos orgullosos de ser distribuidores oficiales de Bobcat y de contribuir a su éxito.

La exclusividad de distribución Bobcat hace que aportemos un valor a nuestros clientes de conocimiento que estos valoran, depositando su confianza año tras año.



¿Participáis en equipos de trabajo internos con la marca Bobcat junto a otros relevantes distribuidores europeos?

En los dealers meetings que se realizan, participamos y trabajamos conjuntamente en talleres. También participamos activamente en los Bobcat Demo Days que se realizan anualmente y que aprovechamos para llevar a Dobris a clientes, que quedan verdaderamente satisfechos de dicha visita. Este evento les permite probar los equipos, ver los procesos de producción y es sin duda una excelente experiencia.

¿Tras tantos años tendrás un montón de anécdotas, alguna destacable?

La verdad es que cada operación es una experiencia nueva, este negocio es una montaña rusa. Está lleno de altibajos, siempre hay un cliente especial que necesita algo especial, una aplicación nueva con una necesidad que tenemos que intentar resolver.

Como anécdota decir que, en los inicios en la venta de los equipos compactos, los clientes eran muy reacios a la compra porque decían que “era un juguete para su hijo” que “donde iba yo a vender una maquina tan peque-

ña”. Esa visión después cambió como se ha podido comprobar.

¿Algún cliente fiel que trabaje con vosotros desde los inicios?

Tenemos muchos clientes con los que llevamos desde hace más de 30 años, y que son “familia”, se encuentran como en casa. Esa es la mejor de las pruebas de que hacemos el trabajo que hacemos. Como se dice habitualmente, “hacer un cliente es fácil, mantenerlo es lo difícil” y tener clientes de más de 30 años, demuestra nuestro buen hacer.

¿Alguna cargadora compacta Bobcat que siga activa desde entonces?

Alguna 743 queda en algún cliente que todavía hoy le reparamos, y alguna X125, pero son residuales, ya que la adecuación a las normativas de emisiones y seguridad, no permiten trabajar con ellas, pero en algún garden y en alguna granja, hay alguna.

¿Como se encuentra el mercado en vuestras zonas de distribución?

De momento lo vemos bien, con bastante estabilidad, no vemos ningún síntoma de debilidad, pero hay que estar atentos, ya que los mercados financieros están volátiles, con tipos de interés altos e inflaciones descontroladas que pueden hacer frenar la economía.

En estos momentos el sector de canalización y asfalto está siendo el motor en cuanto a actividad construcción. Pero el sector que crece y creo seguirá creciendo será el del alquiler, que es un sector en auge, creciendo de forma ordenada y constante, ya supera el 50% del total del mercado, y así lleva ya varios años.

¿Tendréis presencia en ferias locales en 2024?

Seguiremos apostando por ferias locales, de proximidad dando a conocer nuevos productos, y continuaremos haciendo jornadas de demostraciones, donde nuestros clientes podrán pasar una jornada de networking y probar las novedades que podamos ofrecer.



Ficara visita la fábrica de Mitsubishi Logisnext en Noáin, Pamplona

El pasado jueves 21 de marzo, el equipo comercial de Ficara realizó una visita a la fábrica de Mitsubishi Logisnext en Noáin, Pamplona.

Esta experiencia les brindó la oportunidad de conocer de primera mano las instalaciones, así como de participar en una completa formación sobre los nuevos productos de la marca.

La jornada comenzó con una cálida bienvenida por parte de Jorge García, Iberia Regional Director, y Francisco Guillén, Regional Manager Iberia. Como siempre, desde Ficara agradecen su entusiasmo y hospitalidad en cada visita.

Seguidamente, Isabel Díaz, Product Manager, realizó una detallada formación sobre los nuevos modelos de Mitsubishi Forklift Trucks. Su profunda experiencia y conocimiento del producto permitió a los empleados de Ficara comprender a fondo las características y beneficios de cada uno de ellos.

La visita a la fábrica, guiada por Iñaki Ezcurra, Director de Producción, fue sin duda el plato fuerte del día. Recorrieron las diferentes áreas de producción, y observaron con fascinación el meticuloso proceso de fabricación y la tecnología de vanguardia utilizada en cada etapa.

En Ficara quedaron gratamente impresionados por la limpieza, la organización y la eficiencia de las instalaciones. La pasión por la calidad y la atención al detalle eran evidentes en cada rincón de la fábrica.

“Esta visita ha sido una experiencia enriquecedora en todos los sentidos. No solo hemos ampliado nuestro conocimiento sobre los productos de Mitsubishi, sino que también hemos reforzado nuestros lazos con la marca. Agradecemos sinceramente a Mitsubishi Logisnext por su invitación y hospitalidad. Su compromiso con la innovación y la excelencia nos inspira a seguir trabajando juntos para alcanzar el éxito” enfatizaron desde Ficara.



Young Mood Enterprise es el nuevo concesionario de Jekko en Taiwán

Jekko Cranes sigue expandiendo su red de ventas hacia el este, y tiene el agrado de anunciar que Young Mood Enterprise ha sido designada como nuevo concesionario oficial en Taiwán.

Young Mood Enterprise es una empresa especializada en logística interna, manipulación de materiales y elevación. Es proveedor de una vasta gama de soluciones, equipos y servicios de asesoramiento profesional a clientes de todo Taiwán, a los que logra asistir en su operatividad continua gracias a técnicos altamente cualificados, y ahora suma a su oferta también la entera gama de mini-grúas de la marca Jekko.

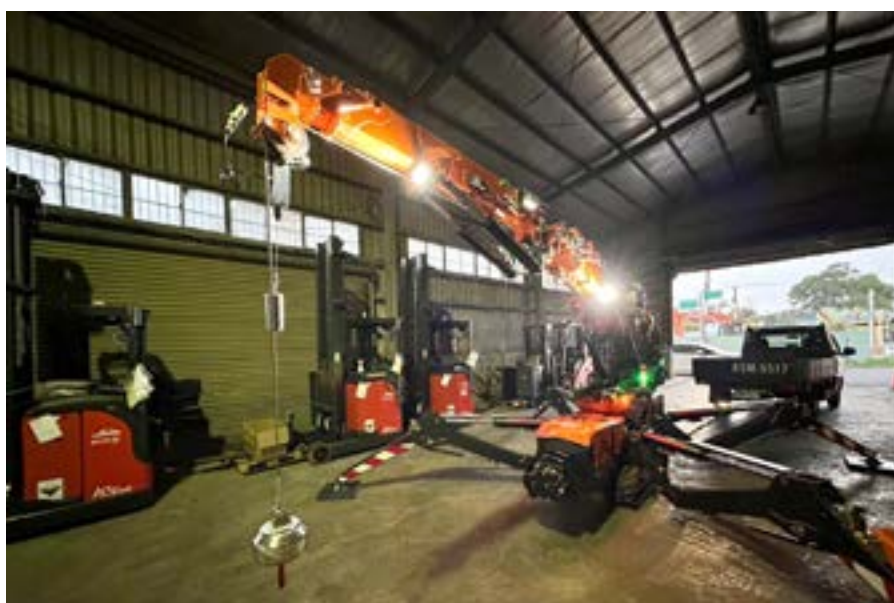
Desde 2003, Young Mood Enterprise es el concesionario exclusivo de numerosas marcas de fama mundial del sector de la elevación y proporciona las mejores soluciones a clientes especializados en diferentes sectores, entre los cuales la logística, ventas al por menor, alimentario y bebidas, tecnología, petroquímico, energético, manufacturero en general, construcciones y muchos otros.

Michael Chen, CEO de Young Mood Enterprise comenta así la nueva colaboración: «Estamos contentos de colaborar con Jekko y confiamos en que esta cooperación aportará beneficios tangibles a nuestros clientes y les permitirá acceder a una vasta gama de soluciones innovadoras y de vanguardia en el sector de la elevación y la manipulación de materiales».

Alberto Franceschini, Director de Ventas y Marketing de Jekko, resalta su entusiasmo y la voluntad de Jekko de ampliar sus horizontes comerciales hacia estas áreas: «No cabe duda de que el centro de gravedad de la economía se está expandiendo hacia el este. Taiwán, por el dinamismo de su economía, su natural propensión a la innovación y su predisposición al producto de calidad con tecnología avanzada, es para nosotros el país ideal como trampolín de lanzamiento al mercado asiático. Además, Young Mood es una sociedad que trabaja desde hace muchos años

con marcas europeas como Fassi; por lo tanto, también el pasaje cultural estará facilitado respecto a otros mercados. Concluyo diciendo que la fuerza comercial y la positividad de Michael Chen es un valor añadido que nos da grandes esperanzas de éxito para Jekko en Taiwán».

Las primeras unidades de mini-grúas Jekko fueron entregadas con éxito en la sede de Young Mood, donde ya están operativas y disponibles para demostraciones prácticas.



Tadano entrega siete grúas de camión a Galfar Al Misnad para megaproyectos en Qatar

Tadano se complace en anunciar la entrega de siete grúas de camión Tadano a Galfar Al Misnad Engineering and Contracting WLL en Qatar a través del distribuidor exclusivo de Tadano, M/s Qatar Tractor & Equipment Co. WLL. Esta importante adquisición incluye una Tadano GT-300EL (capacidad de elevación de 30 toneladas), cinco grúas sobre camión Tadano GT-600EL (capacidad de elevación de 60 toneladas) y un camión grúa Tadano GT-750EL (capacidad de elevación de 75 toneladas).

Galfar Al Misnad, un conglomerado destacado en la industria de la construcción reconocido por su ejecución de megaproyectos que abarcan ferrocarriles, estadios, centros de energía, proyectos de infraestructura y grandes proyectos de petróleo y gas, tomó la decisión estratégica de adquirir este paquete integral de grúas para respaldar su negocio en curso y esfuerzos futuros.

Satish G. Pillai, director ejecutivo de Galfar Al Misnad, destacó la razón detrás de la selección de Tadano para sus necesidades de elevación, afirmando: "Galfar recibió tres prestigiosos proyectos de Qatar Energy. Para ejecutar eficientemente estos proyectos para ellos, optamos por un paquete de grúas Tadano compuesto por un total de siete grúas de camión".

Reconociendo los puntos fuertes de la oferta de Tadano, el Sr. P.S. Anwar Sadath, director general adjunto de planta, enfatizó: "La calidad, confiabilidad y durabilidad de las grúas Tadano se alinean perfectamente con nuestros requisitos operativos, lo que garantiza una ejecución perfecta del proyecto y una mayor eficiencia".

Estas grúas de última generación están preparadas para mejorar significativamente las operaciones comerciales de Galfar Al Misnad. El Sr. Pillai explicó: "Con estas grúas nuevas, además de nuestros proyectos en curso, anticipamos implementarlas para proyectos futuros, reforzando así nuestras capacidades y reforzando nuestro compromiso con la excelencia en la ejecución de proyectos".

El despliegue de las siete grúas de camión Tadano ya está en marcha, con su integración inmediata en varios proyectos dentro del sector del petróleo y el gas.

Tadano sigue dedicado a brindar soluciones de elevación de vanguardia que permitan a organizaciones como Galfar Al Misnad alcanzar los ambiciosos objetivos de sus proyectos y, al mismo tiempo, garantizar la seguridad, la confiabilidad y la excelencia operativa.



Merlo ha celebrado su Reunión de Distribuidores en LATAM

Merlo, ha celebrado su Reunión de Distribuidores en Latinoamérica con gran éxito, donde se ha podido reunir con sus grandes socios.

"Ya estamos esperando con muchas ganas la próxima reunión de Dealer Meeting LATAM 2024, pues para Merlo es un valioso evento que ha sentado las bases para una relación de trabajo más sólida y fructífera. Junto con nuestros socios, miramos hacia el futuro, listos para crecer y alcanzar nuevos objetivos. ¡Gracias a todos los participantes!", dice emocionado Mattia Bodino, Director de Marketing y Comunicación de Merlo.



GAM se encarga de la instalación de equipos audiovisuales en la experiencia inmersiva Mundo Pixar

La compañía ha involucrado a sus departamentos de sonido, iluminación y vídeo para desarrollar una exposición 100% automatizada.

GAM, compañía multinacional cotizada especializada en soluciones integrales de maquinaria, bajo su división especializada GAM Audiovisuales, solución integral para el montaje y producción de eventos, ha participado en el equipamiento de la exposición Mundo Pixar.

La exhibición, producida por MP, Ozono y Proactiv Entertainment y localizada en el Espacio 5.1 en el recinto ferial IFEMA MADRID, es la mayor experiencia inmersiva de Pixar celebrada a nivel mundial siendo Madrid la primera parada de la gira en Europa. Cuenta con diferentes salas tematizadas con decorados a proporción real, en las que GAM ha instalado equipos audiovisuales con el fin de sumergir al espectador en las películas más icónicas de Pixar.

GAM ha aportado su conocimiento y su I+D propio para conseguir una exposición 100% automatizada. El objetivo se ha conseguido gracias a una infraestructura compartida entre los departamentos de sonido, iluminación y vídeo que han abarcado desde el túnel inicial de la experiencia pa-

sando por las salas de Buscando a Nemo, Coco o Up.

La construcción del túnel LED con pantalla circular de 2.6 -de 16 metros de largo y 5 de diámetro- ha sido uno de los grandes retos de la compañía. A pesar de las dificultades, gracias a la dirección técnica de Raúl Méndez, de GAM Audiovisuales, finalmente se replicó una estructura que combina una estructura Truss con puntos de cuelgue capaz de soportar las 4 toneladas de peso de la pantalla. Para ello, fueron necesarias 2.200 piezas de unión entre módulos, 560 garras, 250 metros de tubo. Cabe destacar también la pantalla de suelo ubicada en la sala de Coco y la proyección con cinco proyectores de la sala 270.

Quini Mostaza, Business Development Manager de GAM Audiovisuales, asegura que formar parte de un proyecto de la magnitud de Mundo Pixar “ha sido un reto apasionante para la división de Audiovisuales. Esta experiencia única, no solo fortalece nuestra marca y nos da visibilidad en el sector au-

diovisual, sino que también solidifica nuestra fiabilidad y prestigio en la industria. Contar con un equipo de profesionales altamente capacitados y comprometidos, ha sido la clave del éxito”.



Ficara recibió el premio a la excelencia en la reunión anual de distribuidores de Mitsubishi Forklift Trucks España

Los pasados 7 y 8 de marzo, FICARA® asistió a la reunión anual de distribuidores de Mitsubishi Forklift Trucks España celebrada en Valencia, un evento donde tuvieron la oportunidad de compartir experiencias, conocer las últimas novedades y fortalecer las relaciones entre la marca y los diferentes distribuidores.

Durante el evento, Ficara recibió el premio a la excelencia por conseguir el objetivo de ventas de 2023.



Bobcat lanza la nueva familia de manipuladores telescópicos giratorios

Productos destinados a los mercados de Europa, Oriente Medio y África.

Bobcat ha lanzado una nueva gama de manipuladores telescópicos giratorios en los mercados de Europa, Oriente Medio y África. La nueva gama ofrece nueve modelos con motores conforme a Stage V para el mercado europeo, que abarcan alturas de elevación de 18 a 39 m y capacidades de elevación de 5 a 8 toneladas. Estos se complementan con otras cuatro máquinas con motores Stage IIIA para la venta en Oriente Medio y África, con alturas de elevación de 18 a 26 m y capacidades de elevación de 5 a 6 toneladas.

Los modelos con alturas de elevación de 18 a 26 m están propulsados por motores Deutz, mientras que los modelos de mayor altura de elevación, de 27 a 39 m, están propulsados por motores Volvo. Los modelos Stage IIIA y Stage V comparten los mismos fabricantes de motores, lo que facilita el mantenimiento y la formación.

Uno de los aspectos clave de la nueva línea de manipuladores telescópicos giratorios es la cabina panorámica patentada que ofrece la mejor visibilidad del mercado y una amplia variedad de características, como:

- Habitáculo totalmente cerrado y presurizado para el operador
- Filtración del aire al 100 %
- Certificado ROPS (estructura de protección contra el vuelco)
- Certificación FOPS (estructura de protección contra la caída de objetos)
- Aire acondicionado de serie
- Sin revestimiento en la parte frontal (diseños inspirados en la cabina de una grúa)
- Una columna de dirección fácilmente ajustable
- Un asiento cómodo y totalmente ajustable
- La cabina también está equipada con una práctica puerta: apertura a 90° y 180°, tanto para la sección superior como para la inferior



En el interior de la cabina, todos los manipuladores telescópicos giratorios Bobcat están equipados con un nuevo salpicadero con una pantalla de 7 o 12 pulgadas que ofrece la posibilidad de elegir entre tres vistas diferentes: el gráfico de carga clásico en tiempo real; un nuevo gráfico de carga dinámica de la pluma, que muestra únicamente la zona en la que el operador puede moverse con seguridad con una carga y, en tercer lugar, una vista de 360° desde arriba.

La cabina también ofrece acabados interiores adicionales, incluida una nueva luz LED de cortesía detrás del asiento del operador para una mejor iluminación dentro de la cabina. Cuando no se utiliza, el sistema de control remoto para el manipulador telescópico puede guardarse en un compartimento específico. También se ha añadido una nueva luz LED bajo el reposabrazos izquierdo, que se activa al abrir la puerta e ilumina la zona del suelo para facilitar la entrada a la cabina.

ACCESO MEJORADO PARA TODOS

En los nuevos manipuladores telescópicos giratorios se ha mejorado la accesibilidad a la cabina, gracias a la colocación y modificación de la escalera de acceso. La escalera está ahora equipada con dos asideros para facilitar su uso, y está situada en una posición más central de-



lante de la cabina. También se ha añadido de serie una escalera adicional, situada en la parte trasera derecha de la máquina, que resulta especialmente útil para las operaciones de mantenimiento en la parte trasera de la pluma.

Se ha añadido un nuevo botón en el joystick que permite al operador alinear fácilmente la torreta con las escaleras de acceso situadas en los lados derecho e izquierdo del manipulador telescópico.

Con los principales modelos disponibles en la nueva gama de manipuladores telescópicos giratorios, Bobcat ofrece una selección de soluciones para cuatro segmentos clave de altura de elevación, a saber, 18 m, 21-22 m, 25-26 m y 30-32 m, con una oferta competitiva en términos de capacidades de la máquina a estas alturas. Bobcat también ofrece modelos adicionales en estos segmentos, cada uno con 1 tonelada adicional de capacidad de elevación.

La nueva gama también permite a Bobcat cubrir un quinto segmento con manipuladores telescópicos giratorios de 27, 35 y 39 m con una mayor capacidad de elevación de hasta 8 toneladas.

EL MERCADO EN CRECIMIENTO DE LOS MANIPULADORES TELESCÓPICOS ROTATORIOS

El mercado de los manipuladores telescópicos giratorios sigue creciendo en todo el mundo y en 2023 se vendieron más de 4500 máquinas. El sector está muy concentrado en Europa (85 %), donde Italia, Alemania, Francia y Benelux representan el 76 % del mercado europeo. América del Norte representa el 10 % del mercado mundial, mientras que el 5 % restante se reparte por el resto del planeta.

2023: Año récord en ventas para el grupo Kiloutou

El Grupo Kiloutou registró unas ventas de 1.200 millones de euros en 2023, un 18% más. El grupo francés, que opera en 7 países europeos, ha confirmado su dinámica de crecimiento en todos sus mercados. En un contexto económico y geopolítico que sigue siendo inestable en 2023 y provoca dificultades en el sector de la construcción y las obras públicas, el Grupo Kiloutou demuestra la pertinencia, solidez y agilidad de su modelo de negocio.

2023: OTRO AÑO RÉCORD EN UN ENTORNO ECONÓMICO TURBULENTO

Un año después de superar la simbólica barrera de los 1.000 millones de euros, el Grupo Kiloutou mantiene su fuerte ritmo de crecimiento, con unas ventas de 1.200 millones de euros, un 18% más, gracias a un sólido crecimiento orgánico del 6% y a un fuerte crecimiento externo.

En Francia, la empresa de alquiler registró unas ventas de 759 millones de euros, un 8% más que en 2022. En los otros 6 países europeos en los que opera el grupo -Polonia, España, Alemania, Italia, Dinamarca y Portugal-, Kiloutou cerró el año con unas ventas de 448 millones de euros y un crecimiento del 42%, impulsado por las adquisiciones.

En 2023, Kiloutou reforzó su posición de 3ª empresa de alquiler en Europa y su penetración en los distintos mercados gracias a varias adquisiciones, especialmente en Francia (Bernard Location, en abril), Alemania (Uka-Hauke, en agosto) y España (Valser, en diciembre) realizadas en paralelo a la apertura de una quincena de nuevas sucursales en todo el continente. El Grupo, líder en los mercados danés y portugués, genera actualmente más del 37% de su actividad fuera de Francia (frente al 18% en 2021).

La dimensión internacional de Kiloutou también se refleja en el despliegue de su hoja de ruta medioambiental. A nivel del grupo, que prosigue su política de transición voluntaria, un tercio de las inversiones en 2023 se han

destinado a la compra de equipos de bajas emisiones. Kiloutou, que en Francia ha reunido su gama de equipos de bajas emisiones de carbono en una gama dedicada iMPAKT, pretende desplegar progresivamente una gama de bajas emisiones en sus distintos mercados a partir de 2024. Al mismo tiempo, Kiloutou prosigue su proyecto de descarbonización de su flota de empresa (vehículos de servicio, averías y reparto): primera empresa europea de alquiler en integrar un vehículo pesado eléctrico de 32T en su flota de reparto en el verano de 2023, Kiloutou espera que el 27% de sus renovaciones de vehículos en 2024 sean descarbonizadas.

En 2023, Kiloutou también ha reafirmado sus ambiciones de desarrollo digital, con el lanzamiento de nuevos servicios innovadores (Youse, Konnect), la revisión completa de su página web kiloutou.fr y la mejora de sus servicios digitales disponibles a través del área de clientes MyKiloutou. La fluidez buscada entre la experiencia digital y la experiencia en la sucursal está dando sus frutos: las ventas generadas a través de canales digitales en Francia han aumentado un 54% en un año.

AGILIDAD, LA PALABRA CLAVE PARA 2024

2024 se perfila como un año rico en oportunidades, pero también en desafíos. El entorno económico sigue marcado por la inflación y la aparición de crisis sectoriales y geopolíticas susceptibles de perturbar los sectores de las obras públicas y la construcción.



Frente a estos retos, el alquiler de equipos se revela como una verdadera solución para las empresas de construcción y obras públicas: por un lado, permitiéndoles optimizar sus estructuras de costes y, por otro, ofreciéndoles equipos con bajas emisiones de carbono, cuya compra sigue siendo más costosa.

En la misma línea, el Grupo Kiloutou intensificará su diversificación abriendo filiales especializadas y reforzando su actividad en varios sectores en crecimiento, como la industria, la energía y los servicios.

Olivier Colleau, Presidente Ejecutivo del Grupo Kiloutou: “El año 2023 habrá sido tan agitado como notable: el Grupo Kiloutou ha alcanzado una cifra de negocio récord de 1.200 millones de euros, un 18% más que en 2022. Estos resultados confirman la solidez de nuestro modelo de negocio y la pertinencia de la estrategia que hemos adoptado.

En 2024, mantenemos nuestra ambición de crecer en todos nuestros mercados, pero también de descarbonizar nuestra actividad, con la agilidad y el pragmatismo que nos caracterizan y nos permiten aprovechar las oportunidades adecuadas. Quiero felicitar a todos los 7.000 miembros del equipo del Grupo que han trabajado y siguen trabajando para lograr este éxito.”



Transgrúas entrega una grúa monobrazo Maxilift a Cristalleria la Prosperitat

La empresa Cristalleria la Prosperitat está en el sector del vidrio desde 1928. Su amplia experiencia abarca trabajos tanto con vidrio como aluminio, como por ejemplo puertas, ventanas, techos, pistas de padel, escaparates, etc.

La adquisición de esta grúa telescópica Maxilift, es un modelo muy ligero y compacto, con una gran capacidad de carga, les ofrece soluciones para las maniobras de carga y descarga de su camión + vallar en todas sus obras.

El modelo de grúa monobrazo ML-150DB.3.H, cuenta con una capacidad de carga de 1.400kg. y un alcance de 4m. con sus 3 prolonas hidráulicas.

La grúa telescópica Maxilift ML150 ofrece 1.400kg de capacidad de carga.

¡Agradecemos a Cristalleria la Prosperitat su confianza y esperamos ver la grúa monobrazo Maxilift en acción muy pronto!, añaden desde Transgruas.



Sinoboom mejora la eficiencia en el trabajo con el lanzamiento de la AB15J Plus

Sinoboom ha lanzado la plataforma articulada AB15J Plus, sucesora de su modelo AB15J, introduciendo una serie de características beneficiosas adicionales diseñadas para atraer tanto a propietarios de flotas como a operadores. Se trata de la primera plataforma articulada diésel de Sinoboom disponible en Europa, lo que ofrece a los clientes más opciones de equipamiento para terrenos difíciles.

Las mejoras incluyen una mayor capacidad de carga de la plataforma, que ahora es de 300 kg frente a 250 kg, lo que permite a los operadores transportar más herramientas y materiales, contribuyendo así a aumentar la eficiencia del trabajo. La eficiencia también se ha mejorado con la introducción de una función de oscilación activa que funciona tanto en posición plegada como elevada y mejora la capacidad de ascenso, así como con la rotación continua de la plataforma giratoria, que permite una mayor flexibilidad en obras complejas.

Bajo el capó se han introducido más cambios. La bomba de funcionamiento se ha cambiado de una bomba de engranajes a una bomba de pistones, lo que permite un mayor caudal de aceite y una mayor presión de aceite, mejorando el funcionamiento de la pluma múltiple y aumentando la eficacia y flexibilidad operativas. El elevador de pluma está equipado con un motor Kubota

de 18 kW, que cumple la normativa europea de emisiones Fase V y la norteamericana Tier 4, entre otras. El motor de menor potencia es más sencillo de mantener que los de muchas otras plataformas elevadoras de la misma clase, lo que ayuda a reducir el coste total de propiedad. Sin embargo, el rendimiento no se ve comprometido; las mejoras en la eficiencia del sistema hidráulico de la máquina permiten una inclinación del 40% y un buen rendimiento de conducción en obras embarradas.

Steven Liu, Presidente de Sinoboom, declaró: "Intentamos constantemente introducir mejoras técnicas en nuestra gama y escuchamos atentamente a nuestros clientes para conocer las características que desean. La AB15J Plus mejorada permite una flexibilidad aún mayor sobre el terreno, lo que ayuda a los operadores a trabajar de forma eficiente y con menos preocupaciones por los tiempos de inactividad."



CTE triunfa en los Premios IAPA 2024 con la plataforma totalmente eléctrica CTE MP 20 Ev

En la categoría “Premio a la sostenibilidad”, la plataforma aérea montada sobre un vehículo eléctrico CTE MP 20 Ev gana el primer premio.

Preseleccionada para los “Premio a la sostenibilidad”, la categoría dedicada a los proyectos de sostenibilidad en el sector de la elevación, la plataforma totalmente eléctrica CTE MP 20 Ev ganó los Premios IAPA 2024 en el marco del prestigioso evento dedicado al sector de los trabajos aéreos por IPAF y Acces International.

El jueves 14 de marzo, en Copenhague, la CTE MP 20 Ev fue galardonada por sus características ecológicas (100% eléctrica tanto el camión como la plataforma), por su innovación tecnológica (S3 Evo y CTE Connect) y por su apreciable compacidad.

Con esta plataforma, CTE sienta las bases de una revolución ecológica y silenciosa.

Desde hace más de 40 años en el sector de la elevación, CTE no ha dejado de introducir innovaciones, patentes y primicias mundiales. Hoy, gracias a la sinergia con los fabricantes de vehículos eléctricos, ofrece una nueva solución capaz de satisfacer los requisitos de sostenibilidad medioambiental exigidos por los objetivos internacionales más recientes.

Presentado por primera vez el pasado mes de octubre de 2022, la CTE MP 20 Ev comenzó a darse a conocer en diversos salones internacionales, de Bauma a Apex, de Suiss



Bau a Vertikal Days, de Journée du Levage a Samoter a GIS.

Las limitaciones de tráfico, con las limitaciones de emisiones contaminantes y ruidosas, están llevando a una adaptación cada vez más urgente de las herramientas de trabajo y de las plataformas aéreas para trabajar en altura también forman parte de este cambio.

Los organismos públicos, las empresas municipales, los trabajadores de mantenimiento de zonas verdes y las grandes empresas de alquiler serán los primeros en experimentar soluciones sostenibles, como el uso de vehículos totalmente eléctricos para hacer frente a operaciones en zonas residenciales o en obras con necesidades particulares, o incluso para intervenciones nocturnas.

CENTRARSE EN EL PRODUCTO

La CTE MP 20 Ev ha sido diseñada para garantizar el acceso y la utilización en obras y zonas con emisiones limitadas de gases y ruidos, ofreciendo las máximas prestaciones de trabajo y seguridad.

Este modelo alcanza 20 m de altura de trabajo, 13 m de alcance y 250 kg de capacidad.

Cuenta con configuración de doble brazo, 1 de ellos telescópico + pluma, totalmente diseñado, proyectado y fabricado en Italia con tecnología CTE y SSAB.

Consola de suelo con mando a distancia inalámbrico y pantalla integrada para operaciones sin cables, consola de cesta con el mismo Look-n-Feel de la consola de suelo, pantalla integrada, para facilitar el aprendizaje y la familiarización del operador. Está equipada con el sistema de control de última generación CTE S3 EVO, el sistema de gestión inteligente y seguro de las plataformas aéreas CTE, galardonado en los IAPA 2022 con el premio a la Innovación Tecnológica, que permite a los usuarios finales una experiencia de trabajo con total seguridad con el máximo rendimiento, y a los gestores de flotas, un control fácil, directo y optimizado del vehículo.

Skyjack nombra a Andreas Stumpf vicepresidente de ventas y operaciones para Europa, Medio Oriente y África

La división Skyjack de Linamar Corporation (TSX:LNR) anuncia el nombramiento de Andreas (Andy) Stumpf para el puesto de vicepresidente de ventas y operaciones para Europa y Oriente Medio y África (EMEA). Asumiendo el cargo del actual presidente de Skyjack, Charlie Patterson, Andreas será el responsable para todas las ventas, operaciones de la empresa en toda la región con excepción de Oros, Hungría, donde se encuentra la instalación de fabricación.

"Estamos muy contentos de anunciar a Andreas como vicepresidente de Ventas y Operaciones para EMEA", dijo Charlie Patterson, Presidente, Skyjack. "En su nuevo cargo, Andreas desempeñará un papel crucial mientras Skyjack continúa desarrollándose y creciendo en su huella de fabricación global".

Andreas ha estado en Skyjack desde 2006, donde comenzó en Ventas y Marketing. También ha trabajado como Gerente de Cuen-

tas de la matriz de Skyjack, Linamar, en sus sectores Industrial, Comercial y Energético. Desde 2014, Andreas ha sido un jugador clave para Skyjack Alemania.

"Estoy encantado de aceptar este nuevo puesto", compartió Andreas Stumpf. "Espero ser parte del éxito de Skyjack en nuestra huella de fabricación global en expansión, la cual nos permite obtener ganancias significativas con nuevos clientes y ventas en todas las regiones".



DIRECTORIO DE FIRMAS

GRÚAS

Vivir el progreso

LIEBHERR

Grúas móviles y sobre orugas




GRÚAS GRAN ALTURA

LKWLIFT

zt safetysystems

BRONTO SKYLIFT
Importador Oficial
Servicio Técnico autorizado



- VENTA EQUIPOS DE GRAN ALTURA, PROTECCION CIVIL
- SERVICIO TECNICO
- ARNESES DE SEGURIDAD ZT SAFETY SYSTEMS
- PLATAFORMAS AUTOPROPULSADAS DE OCASION
- REPARACION ESTRUCTURALES
- SOLDADURAS ESPECIALES
- HOMOLOGACIONES
- FORMACION TECNICA

Ctra. CM4004 Km 41, nave 2
Apto. Correos: N° 5
45250 Añover de Tajo (Toledo)
Tel.: +34 925 555 322
Info@lkwlift.com
www.lkwlift.com
www.brontoskylift.com

PLATAFORMAS ELEVADORAS

SOCAGE
TU MARCA DE ALTURA



SOCAGE IBÉRICA, S.L.
P. I. El Oliveral. Fase II. C/ J, 1B
46190 Riba - Roja (Valencia)
Tel. 918 753 883

EASYLIFT®
AERIAL PLATFORMS

WELCOME TO OUR
SIMPLE INSIDE™ WORLD



PLATAFORMAS DE ARAÑA
DESDE 13 HASTA 53 M

easy-lift.com

SEGUROS MAQUINARIA

ALKORA
GRUPO VERSPIEREN

Empresa especialista en gestión de programas de seguro y gerencia de riesgos para empresas y maquinaria.



Avda. de Brasil, 4 - 28020 Madrid
Tel.: 914 174 850
alkoramad@alkora.es - www.alkora.es

TRANSPORTES

NOOTEBOOM
SPECIAL TRAILERS SINCE 1881

**SPECIAL TRAILERS
THAT GET YOU THERE**



Nootboom Ibérica - M +34 659 699004 - E iberica@nootboom.com
WWW.NOOTEBOOM.COM

ALQUILER EQUIPOS

TU EQUIPO DE
CONFIANZA

ELEVACION, ENERGIA,
FORMACION, MAQUINARIA,
EVENTOS, MODULAR.



800 10 88 88
www.oxamhues.com

OXAM 1978
Más que un equipo



**Te seguimos en tus
proyectos nacionales
e internacionales**

Contáctanos

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

Above all. Riwal

riwal.com

TU ALQUILER DE CONFIANZA

ELEVACIÓN, MOVIMIENTO DE TIERRAS,
DEMOLICIÓN, COMPACTACIÓN, TRANSPORTE
DE MATERIALES, SUMINISTRO DE ENERGÍA,
FORMACIÓN Y MUCHO MÁS.



900 92 86 86
loxamhune.com



Mucho más que un alquiler