

# MOVICARGA

MOVIMIENTO DE CARGAS



1973 | 2023

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

AÑO L - Nº 586

Mayo 2024



# 75

Years

of moving forward

## The master of all roads

### LTM 1100-5.3

Movilidad, economía y rendimiento a un nuevo nivel. Se puede desplazar con el 75% del contrapeso en 12 toneladas de carga por eje en carreteras y con variantes de contrapeso desde 9 toneladas por eje. Maniobras sin apenas desgaste gracias a la transmisión Traxon DynamicPerform y el nuevo sistema de control de grúas LICCON3.

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

# LIEBHERR

Grúas móviles y sobre orugas



# BRAZO ELÉCTRICO ARTICULADO

LA ALTURA MÁXIMA DE TRABAJO DE LA PLATAFORMA VARÍA ENTRE 11 Y 26.6 METROS

MODELOS	A09JE	A13JE	A14JE	AR20JE	AR24JE
ALTURA MÁXIMA DE TRABAJO	11m	15m	15.8m	21.58m	26.6m
CAPACIDAD DE LA PLATAFORMA	230kg	200kg	230kg	SIN RESTRICCIONES 260kg CON RESTRICCIONES 350kg	SIN RESTRICCIONES 250kg CON RESTRICCIONES 350kg



**LGMG Europe B.V.**

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

Email: [sales@lmggeurope.com](mailto:sales@lmggeurope.com) Tel: +31 850 642 777

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

 **LGMG**  
RELIABILITY IN ACTION



## LIEBHERR IBÉRICA

C/ Aluminio 6 y 8. Pol. Ind. Miralcampo  
19200 Azuqueca de Henares (Guadalajara)  
Tel.: +34 949 34 87 30  
email: info.lib@liebherr.com  
www.liebherr.com

- 4 Editorial
- 8 Grúas Norte optimiza su flota de maquinaria con la grúa Liebherr LTM 1650-8.1, de 700 toneladas
- 10 La primera en España y la cuarta a nivel mundial: Grúas Aguilar invierte en la grúa sobre orugas Liebherr LR 1700-1.0W de vía estrecha
- 12 Diversa maquinaria Liebherr de Pilotes Sánchez participa en la construcción del parking del nuevo estadio Santiago Bernabéu
- 14 Grúas Álvarez, pioneros al adquirir la primera unidad de la grúa móvil Liebherr LTM 1100-5.3
- 16 Nueva ForSte75TJJ de Socage para ALO Group
- 18 PK 1350 TEC y la PK 1650 TEC de Palfinger: Nuevas grúas pesadas TEC con gran potencia y precisión
- 20 T38J-H, el nuevo brazo telescópico LGMG de 40 metros se estrena
- 22 En Mycsa ¡ya son 100 empleados!
- 24 Grúas Pernía, S.L. y Palfinger unen fuerzas gracias a la gran PK 135.002 TEC 7
- 26 Entrevista a Juli Mérida, Director General de Manain
- 34 Grucan celebró su primera Jornada de Puertas Abiertas
- 35 Palfinger Ibérica anuncia nuevas instalaciones en Madrid
- 36 Skyjack lanza una nueva gama de plataformas elevadoras eléctricas: Simplemente eléctricas, simplemente más
- 38 Transportes y Grúas Aguado, S.L. continúa aumentando su flota Palfinger
- 40 LoxamHune mantiene su senda del crecimiento con un margen de Ebitda por encima del 40% hasta abril
- 41 Marc Codina se incorpora a Liftisa
- 42 Grúas Fraile compra a DYM Impleparts una XCMG de 120 t
- 43 Ahern Ibérica cumple 5 años y celebra un Open Day el 26 de septiembre
- 44 Multitel Pagliero: buscando y fomentando el talento
- 46 Entrevista a Santi Moreta Riembau, General Manager de Bomarent y Salvador Boadella Marqués, CEO de Bomarent
- 48 Platform Basket lleva a cabo la primera entrega de la plataforma Spider 54 T
- 49 Grupo Manitou da a conocer sus ingresos en ventas en el primer trimestre de 2024
- 50 Concesionarios de Palfinger Ibérica, Incado, S.L. y Grucex, dejan Huella en Ficon 2024
- 51 LoxamHune cierra un acuerdo con Huppenkothen para seguir distribuyendo los recambios Takeuchi
- 52 GAM crece un +13% en el primer trimestre y mejora la rentabilidad
- 54 Gran inauguración de JMG Cranes el 25 de mayo
- 56 Grúas Goiherri en la inauguración del centenario de Chillida junto al Rey
- 58 Analizando incidentes
- 59 Tadano amplía la flota de Auto Klug con la grúa todo terreno AC 4.070L-1
- 60 Transgrúas entrega una grúa Fassi F820RA a Grúas y Transportes Sanjo
- 62 Oshkosh Corporation adquiere AUSA
- 62 Asamblea de ANAGRUAL en Mallorca: somos un sector fuerte
- 84 Alpesur aumenta su flota con una plataforma telescópica JLG de 43 m
- 85 Equipzilla instala su primer cliente de SAAS
- 86 Asociación AECE, más fuerte y unida que nunca
- 100 Convención de ERA: El futuro de las soluciones en el alquiler
- 101 GAM gana el premio ERA a mejor empresa de alquiler del año
- 102 Sinoboom marca un hito en Sudamérica con la apertura de una filial en Brasil
- 104 ESPECIAL FERIAS: INTERMAT 2024
- 112 Tomamos el pulso al sector de plataformas
- 148 Subasta de maquinaria en Zaragoza: ¡los compradores buscan máquinas buenas y Euro Auctions cumple!
- 150 IPAF ELEVAÇÃO: Más grande que nunca
- 164 ESPECIAL FERIAS: INTERMAT 2024
- 176 Reglamento de Ejecución (UE) 2024/1450 de la Comisión de 23 de mayo de 2024 por el que se someten a registro las importaciones de equipos móviles de acceso originarios de la República Popular China
- 178 Entrevista a Marina Montiel, Directora de Marketing y Comunicación de elalquilador y elgestionador
- 179 Gomariz Sistemas de Elevación, S.L. abre una nueva delegación en Cartagena (Murcia)
- 180 NOTICIAS REVISTA ONLINE
- 200 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



## Miseria sólo trae miseria: no bajéis los precios

Como dice mi amigo Joan, "miseria solo llama a miseria". Y es así. Miseria es volver a votar a un señor que utiliza el tráfico de influencias y su puesto como si fuese un dictador y pone la maquinaria a trabajar a su favor para tener todas las instituciones a sus pies. Sánchez se coge unos días de descanso para pensar en cómo seguir tomándonos el pelo a los españoles y no pasa nada. Porque los de izquierdas son especiales. Es mejor reconocerlo. Les gusta la miseria, y justifican que su presidente y su "esposa" se rían de todos los españoles con cada acto que realizan. Pero repito. Miseria solo trae miseria.

Y miseria es bajar los precios de alquiler. En algunas zonas los empresarios están viendo cómo el trabajo se ha visto tocado, bien sea porque hay más empresas y más oferta de maquinaria o porque el trabajo se ha ralentizado.

En estas zonas ya está ocurriendo lo que es irremediable por mucho que nos empeñemos en proclamar lo contrario: la bajada de precios de alquiler.

Bajar los precios cuando baja el mercado puede parecer una buena medida a corto plazo, pero significa meterte un tiro en el pie, porque menosprecia el trabajo que lleváis haciendo mucho tiempo. Menosprecia toda la inversión que estáis realizando, menosprecia todo el esfuerzo que hace la gente cuando da lo mejor de sí mismos trabajando, y simplemente menosprecia el trabajo que hacéis. Son muchos los miles de euros de inversión y mucho el dinero que hay que devolver para pagar esa maquinaria.

Sé que es ciencia ficción pedir a los comerciales que no bajen los precios, porque el síndrome de la campa llena pesa mucho en la mente de la gente. Pero pensar que hay que recurrir a otras opciones, antes de bajar los pantalones ante el cliente.

He estado en Brasil y allí hacen un estudio donde ponen todos los precios de alquiler. Al menos son coherentes con lo que hacen y la competencia no les demoniza ni les multa, ni les crucifica por poner algo que debería existir en todos los mercados. Saber a qué precio se alquila una máquina, y no bajar de esos baremos es importante. Lo triste es que el que tiene maquinaria seminueva o nueva está entrando en ese juego, sabiendo incluso que se juega la rentabilidad de la empresa. Es cuestión de números.

Al cliente hay que enseñarle y educarle. En España nos hemos acostumbrado a que nos suban los precios de absolutamente todo, menos del alquiler. ¿De quién es culpa? ¿Del cliente? Permitidme que lo dude.

Un empresario amigo me decía que estaba tratando de entrar en un cliente muy grande, y que obviamente no era por precio, era porque los que estaban iban tan baratos que su servicio dejaba mucho que desear.

El servicio cuesta, la gente cuesta, los sistemas cuestan, digitalizarse cuesta, tener tu maquinaria al día cuesta, y mantener los precios también cuesta, pero es lo más fácil a la hora de alquilar. Cuantas veces hemos visto a empresas que abren nuevas filiales y lo hacen tirando los precios.

Al igual que un técnico tiene la responsabilidad de tener las máquinas en perfectas condiciones, un comercial tiene la responsabilidad de mantener un precio coherente. Pero claro, de despachador a comercial va un gran paso, y no todo el mundo vale.

La bajada de precios de alquiler sólo puede derivar en una guerra sangrante para toda la industria. Bajar los precios es sinónimo de reducción de margen de beneficio, y señores, si se reduce este margen, lo que va detrás es reducción de un servicio de calidad adecuado, falta de mantenimiento o no invertir en nuevas tecnologías para estar al día.

Y al cliente le habéis acostumbrado en muchos casos a jабugo a un precio por debajo de lo que deberíais pedir, ven ahora a darle jamón. Verás donde te manda.

Sé que es difícil y es muy fácil hablar, y sobre el papel nunca fallan los planes, pero señores, nos jugamos la rentabilidad de la empresa. Centrarnos en dar un valor añadido, un servicio que sea imprescindible y del que no quieran renunciar. Una atención más personalizada, una disponibilidad de asistencia técnica las 24 horas, servicios de mantenimiento preventivo que aseguren el óptimo funcionamiento de la maquinaria, facturación rápida, es decir, cualquier aspecto que aumente la satisfacción del cliente y en vez de mirar el precio, sepa que vosotros sois una opción imbatible por dar un servicio 360°.

Pensar en diversificar vuestra oferta. La formación, cada vez más demandada. Eso no sólo es vender seguridad, sino ingresos adicionales. Estudiar bien hacia dónde queréis ir. El innovar la empresa a nivel tecnológico no es una opción, es una necesidad.

Implementando sistemas de telemetría que proporcionen datos en tiempo real sobre el uso y el estado de la maquinaria puede ayudar a los clientes a optimizar sus operaciones y realizar un mantenimiento predictivo. Este tipo de tecnología no solo mejora la eficiencia, sino que también reduce los costos operativos para los clientes, creando una propuesta de valor atractiva sin necesidad de reducir los precios. Y no tengáis miedo en crear alianzas estratégicas con otras empresas, esto os puede ayudar a expandir el alcance de vuestros servicios ofrecidos.

Se habla mucho de sostenibilidad: Recordad que ese camino es de una sola dirección, no os durmáis en los laureles. Y ser sostenible no es barato, las máquinas son más caras. Así que eso se tendría que repercutir al cliente de alguna manera.

Se trata de que la empresa tenga viabilidad a largo plazo y que sea una empresa rentable, no de que la tasa de ocupación sea altísima con una rentabilidad pésima.

Recordar que muchos de vosotros amáis lo que hacéis, pero no a cualquier precio. Daros el valor que merecéis.

Y no puedo terminar este editorial sin dedicárselo a un gran amigo que ha comenzado una lucha contra esa enfermedad que todos tememos. Mi amigo José de Gerpasa tuvo las narices de hacer un video en las redes sociales diciendo que tiene un cáncer y que su lucha será constante y con energía. Quiero que sepas José que todos los que te conocemos estamos contigo, te mandamos todas las fuerzas del mundo y te queremos. A por ello campeón, esos "Buenos días con alegría" tuyos que has hecho famosos hasta en la China son un reflejo de tu fuerza, de tu pasión por la vida y de tu coraje. A por ello amigo.

FUERZA Y HONOR.

**ROXU** GRUPO



[gruporoxu.com](http://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](mailto:info@movicarga.com)  
[macarenagarcia@movicarga.com](mailto:macarenagarcia@movicarga.com)

# SPONSORS CONFIRMADOS

SPONSOR  
PLATINO

**PALFINGER**

**LIEBHERR**

**AHERN**  
IBÉRICA

**SOCAGE**  
IBÉRICA

SPONSOR  
ORO

**TRANS  
GRUAS**  
ENTIRE ESPECIALISTAS

**TVH**

**LGMG**

**AMCO**  
AERIAL PLATFORMS

**GROVE**

ESCUELA  
EUROPEA  
MAQUINARIA  
**ROXU**

**HEI**  
HEAVY EQUIPMENT IBÉRICA

**rb RITCHEE BROS.**

**RUTHMANN**  
A TIME MANUFACTURING COMPANY

**SMOPYC**

**LKW LIFT**  
**BRONTO SKYLIFT**

**JLG**

**AP**  
AERIAL PLATFORMS, S.A.

SPONSOR  
PLATA

**BR/VI**  
PLATFORMS

**ESE  
ERRE**

**ALKORA**  
GRUPO VERSPIEREN

**MANITOU**  
GROUP

SPONSOR  
BRONCE

**MERLO**

**IMPLASER**

**QUALITY**  
introducción de equipos

**AUSA**

**SPIERINGS**  
MOBILE CRANES

FOTOMATÓN

**GROVE**



Grúas Norte da un paso más en lo que a potencia se refiere, con la adquisición de la grúa móvil Liebherr LTM 1650-8.1

## Grúas Norte optimiza su flota de maquinaria con la grúa Liebherr LTM 1650-8.1, de 700 toneladas

Grúas Norte apuesta por la grúa móvil Liebherr LTM 1650-8.1. Este hecho representa un paso lógico en la evolución continua de su flota, al considerar que la grúa todoterreno Liebherr LTM 1650-8.1 es una inversión adecuada para la renovación de su grúa Liebherr LTM 1500-8.1. Grúas Norte destinará este modelo nuevo a un amplio abanico de campos de aplicación: sector industrial, eólico, obra pública y obra civil, entre otros.

Grúas Norte ha afianzado su parque de maquinaria con la adquisición de la grúa móvil Liebherr LTM 1650-8.1. Esta apuesta es para ellos un paso lógico en la evolución continua de su flota, al considerar que la grúa todoterreno Liebherr LTM 1650-8.1 es una inversión adecuada para la renovación de su grúa Liebherr LTM 1500-8.1. Además, ocupará un lugar importante dentro de su parque, al ser el equipo con mayor capacidad de carga, después de su grúa móvil Liebherr LTM 1750-9.1. «Las grandes infraestructuras que se están realizando en Galicia reclaman una maquinaria cada vez más avanzada y versátil. Con esta inversión en la grúa Liebherr LTM 1650-8.1, Grúas Norte da respuesta a estas necesidades, complementando nuestro parque de maquinaria», apunta Jorge Montenegro, director general de Grúas Norte.

**INNOVACIÓN TECNOLÓGICA:  
CON LA GRÚA MÓVIL  
LIEBHERR LTM 1650-8.1,  
GRÚAS NORTE PODRÁ ADAPTARSE  
A LAS NECESIDADES DE SUS  
CLIENTES Y A LOS REQUISITOS  
ESPECÍFICOS DE CADA OBRA.**

Con la grúa móvil Liebherr LTM 1650-8.1 Grúas Norte podrá ganar en flexibilidad y rentabilidad, además de que está diseñada para trabajar en una gran variedad de campos de aplicación. En concreto, Grúas Norte destinará este equipo a obra pública, así como al sector industrial, eólico y portuario. Actualmente, ya tiene asignados dos proyectos: el desmontaje de un parque eólico en Galicia y el montaje de una estructura singular que será un punto de referencia también en dicha comunidad autónoma.

Grúas Norte destaca de la grúa móvil Liebherr LTM 1650-8.1 su versatilidad, agilidad y potencia, además de que con ella conseguirán un aumento significativo de capacidad con el mismo número de ejes, gracias a que está equipada con tecnología de última generación.

**DESTACAN DE ESTE EQUIPO SU VERSATILIDAD, POTENCIA Y FLEXIBILIDAD, ADEMÁS DE QUE CON ELLA CONSEGUIRÁN UN AUMENTO SIGNIFICATIVO DE CAPACIDAD.**

### **LIEBHERR LTM 1650-8.1: SIGUIENTE NIVEL EN CUANTO A POTENCIA**

La grúa móvil Liebherr LTM 1650-8.1 mantiene la misma máxima, en cuanto a diseño, que su predecesora: potencia al máximo nivel. Dependiendo de su equipamiento, este modelo es entre un 15% y un 50% más potente que la LTM 1500-8.1. Está disponible con dos longitudes de pluma telescópica, 54 metros u 80 metros, y cuenta con el sistema de arriostramiento en Y, gracias al cual se puede incrementar la capacidad de carga y mejorar notablemente la estabilidad lateral. Además, esta grúa dispone de 91 metros de pluma abatible y 62 metros de plumín fijo.



Entrega oficial de la grúa móvil Liebherr LTM 1650-8.1 de Grúas Norte. De izquierda a derecha: Jorge Montenegro, de Grúas Norte, Tobias Böhler, Liebherr Ibérica; Cristina Montenegro, de Grúas Norte y Álvaro Hueso, de Liebherr Ibérica.

La grúa móvil LTM 1650-8.1 incorpora muchas de las innovaciones que Liebherr ha desarrollado en los últimos años en el segmento de las grúas telescópicas. De esta

forma, Grúas Norte podrá adaptarse a las necesidades de sus clientes y a los requisitos específicos de cada obra, gracias a la mejora de la capacidad, a la tecnología



**LA GRÚA MÓVIL LIEBHERR LTM 1650-8.1 ESTÁ DISPONIBLE CON DOS LONGITUDES DE PLUMA TELESCÓPICA, 54 METROS U 80 METROS, Y CUENTA CON EL SISTEMA DE ARRIOSTRAMIENTO EN Y.**

VarioBallast y VarioBase, al sistema de plumas intercambiables y a todas las novedades tecnológicas que incorpora.

Para Grúas Norte esta inversión representa «la consolidación de la gran apuesta que venimos realizando desde hace años en las grúas de gran tonelaje. Gracias a esta incorporación, complementamos nuestra división de autogrúas de gran tonelaje, permitiéndonos desarrollar trabajos más complejos y con una mayor seguridad debido a su avanzada tecnología», apunta Jorge Montenegro.

Grúas Norte lleva años confiando en la calidad de los productos y el servicio de Liebherr, apostando por maquinaria puntera en todos los niveles. Para ellos, uno de sus puntos clave es el servicio postventa, gestionado a través de Liebherr Ibérica, tanto para la resolución de los contratiempos que puedan surgir en el día a día, como para labores de asesoramiento y suministro de piezas de repuesto. Actualmente, Grúas Norte cuenta con un parque de maquinaria formado por más de 40 grúas, de las cuales el 90% son de Liebherr.

Grúas Norte optimiza su flota de maquinaria con la grúa Liebherr LTM 1650-8.1, de 700 toneladas



# Grúas Aguilar

Animación de la grúa sobre orugas de vía estrecha LR 1700-1.0W de Grúas Aguilar, la primera unidad de este modelo en España, trabajando en un parque eólico.

## La primera en España y la cuarta a nivel mundial: Grúas Aguilar invierte en la grúa sobre orugas Liebherr LR 1700-1.0W de vía estrecha

Pioneros: Grúas Aguilar adquiere la grúa sobre orugas de vía estrecha Liebherr LR 1700-1.0W. Con este equipo, con 700 toneladas de capacidad máxima de carga, van a poder cumplir con las exigencias, en cuanto a altura y peso, de los parques eólicos actuales y, sobre todo, futuros. Grúas Aguilar ya dispone de una unidad de este mismo modelo de grúa pero en vía ancha, Liebherr LR 1700-1.0, y de otros modelos de grúas sobre orugas Liebherr, como por ejemplo dos unidades de la grúa Liebherr LR 1600/2, en vía ancha y vía estrecha.

Según los datos de la Asociación Empresarial Eólica (AEE), en España hay un total de 1.345 parques eólicos con 22.042 aerogeneradores. 46 de ellos se pusieron en marcha durante el 2022, con 395 nuevos aerogeneradores. Con estos datos, España ha alcanzado una cifra récord de generación eólica, con más de 61.000 GWh, y en este proceso la inversión en tecnología se ha convertido en una pieza clave en el mix energético. Por ello, apostar por equipos innovadores diseñados para trabajar en este tipo de proyectos es fundamental. Esto lo sabe bien Grúas Aguilar que ha invertido en la grúa sobre orugas de vía estrecha LR 1700-1.0W, la primera unidad en España. De este mismo modelo también disponen de la versión estándar, sin embargo, ahora han decidido apostar por este tipo de equipamiento «con el que esperamos poder consolidarnos dentro del sector

**GRÚAS AGUILAR APUESTA POR LA GRÚA SOBRE ORUGAS DE VÍA ESTRECHA LIEBHERR LR 1700-1.0W, LA PRIMERA UNIDAD DE ESTE MODELO EN ESPAÑA Y LA CUARTA A NIVEL MUNDIAL.**

eólico», apunta Luis Aguilar, director general de Grúas Aguilar.

La versión de vía estrecha de la LR 1700-1.0W fue introducida al mercado a principios de 2024 y está especialmente diseñada para trabajar en proyectos eólicos. «Para nosotros esto es algo fundamental debido a que pueden desplazarse de una instalación a otra rápidamente por vías angostas, donde las grúas vuelven a estar disponibles y se reducen los tiempos de operación», asegura Luis Aguilar. «Con la experiencia que hemos adquirido con las grúas Liebherr LR 1600/2, tanto en vía ancha como en vía estrecha, y con la LR 1700-1.0, a la que ahora también hemos decidido equipar con el kit de vía estrecha, la inversión en este modelo es una apuesta segura», continúa diciendo.

## LA POSITIVA EXPERIENCIA QUE HAN TENIDO CON LA GRÚA SOBRE ORUGAS LIEBHERR LR 1700-1.0, LES HA LLEVADO A ADQUIRIR UNA UNIDAD DE ESTE MISMO MODELO PERO EN VÍA ESTRECHA.

### LR 1700-1.0W: LANZAMIENTO AL MERCADO EN EL 2024.

Desde Grúas Aguilar destacan de la grúa sobre orugas Liebherr LR 1700-1.0W, con 700 toneladas de capacidad máxima de carga, su potencia, versatilidad y su sistema variable de plumas de vanguardia, así como por estar equipada con componentes con dimensiones optimizadas que le garantizan un transporte económico. «Para nosotros disponer de este equipo representa la oportunidad de contar con una máquina que se ajusta perfectamente a nuestras necesidades actuales dentro del sector eólico, además de que supone una inversión a largo plazo, sobre todo teniendo en cuenta las características de peso y altura de los futuros molinos eólicos», afirma Luis Aguilar.

Los ingenieros de Liebherr-Werk Ehingen han optimizado el concepto de diseño de

su predecesora, la LR 1600/2-W: un eficaz accionamiento de las orugas, las cuales se han mejorado con componentes de la LR 1800-1.0, además de una nueva sección central con soporte en estrella para la plataforma de giro existente. Las mayores diferencias con respecto al modelo anterior residen en la capacidad y alturas de elevación que son significativamente superiores. La grúa sobre orugas LR 1700-1.0W puede alcanzar una altura máxima de 198 metros, con lo que cumple con los requisitos de los modernos aerogeneradores con alturas de buje de hasta 170 metros. Con este equipo se mejora la maniobrabilidad, se disminuye la presión sobre el suelo y cuenta, además, con la opción de plumín abatible que no estaba disponible en el modelo anterior.

**EASYLIFT™**  
AERIAL PLATFORMS  
WELCOME TO OUR SIMPLE, INTELLIGENT™ WORLD

**MAKE THE RIGHT MOVE  
CHOOSE EASY LIFT**

PLATAFORMAS DE ARANA DE 13 A 53 M

QR CODE | **AHERM** | 0200



Pinche para ver el video

# Pilotes Sánchez

Las pilotadoras de rotación Liebherr LB 16, LB 20 y LB 28-320, así como la grúa sobre cadenas Liebherr HS 853 HD, están trabajando en la construcción del parking del nuevo estadio Santiago Bernabéu.

## Diversa maquinaria Liebherr de Pilotes Sánchez participa en la construcción del parking del nuevo estadio Santiago Bernabéu

Las pilotadoras de rotación Liebherr LB 16, LB 20 y LB 28-320, así como la grúa sobre cadenas Liebherr HS 853 HD, están trabajando en la construcción del parking del nuevo estadio Santiago Bernabéu. En concreto, van a ejecutar pilotes y pantallas discontinuas que servirán de base para las losas y forjados, así como para las rampas de acceso, entre otros trabajos. Estos equipos son idóneos para llevar a cabo este proyecto, por sus dimensiones compactas, por la capacidad de perforación para pilotes de gran diámetro y, en el caso de la grúa sobre cadenas, por su capacidad de carga y longitud de pluma.

Las obras de remodelación del nuevo estadio Santiago Bernabéu parece que van llegando su fin. En esta fase final del proyecto, Pilotes Sánchez está trabajando con diversa maquinaria Liebherr, las pilotadoras de rotación LB 28-320, LB 20, LB 16 y la grúa sobre cadenas Liebherr HS 853 HD, en la realización de la cimentación del nuevo parking que estará ubicado junto al paseo de la Castellana. Dicho parking, una vez finalizadas las obras, podrá albergar hasta 1.226 plazas de aparcamiento de automóviles «La LB 28-320 está ejecutando pilotes de diámetro entre 1.200 y 1.800 milímetros y de hasta 30 metros de profundidad que servirán de sustento de las losas y forjados del nuevo parking. Mientras que

**LAS PILOTADORAS DE ROTACIÓN LIEBHERR LB 16, LB 20 Y LB 28-320, ASÍ COMO LA GRÚA SOBRE CADENAS LIEBHERR HS 853 HD, ESTÁN LLEVANDO A CABO TRABAJOS DE PILOTAJE PARA LA REALIZACIÓN DE LA CIMENTACIÓN DEL PARKING.**

las pilotadoras de rotación Liebherr LB 16 y la LB 20 van a realizar los pilotes de las rampas

de acceso y las pantallas discontinuas perimetrales que van dimensionadas con pilotes



Las pilotadoras de rotación Liebherr LB 16, LB 20 y LB 28-320, así como la grúa sobre cadenas Liebherr HS 853 HD van a ejecutar pilotes y pantallas discontinuas que servirán de base para las losas y forjados, así como para las rampas de acceso, entre otros trabajos.

**PRINCIPALES RETOS:  
REDUCIDO ESPACIO DE  
TRABAJO Y LA NECESIDAD  
DE TENER QUE MOVILIZAR  
LO MÁS RÁPIDAMENTE  
POSIBLE TODOS LOS  
EQUIPOS PARA AFECTAR  
LO MENOS POSIBLE A LA  
PRODUCCIÓN, EN EL CASO  
DE PARTIDOS DE FUTBOL U  
OTROS EVENTOS.**

de diámetro 450 y 650 milímetros de hasta 18 metros de profundidad», asegura Jesús Mora, director de producción de Pilotes Sánchez. Por otro lado, la grúa sobre cadenas Liebherr HS 853 HD se destinará a la introducción de las armaduras y de las pilas, así como al hormigonado de las pilas y los pilotes.

Para Pilotes Sánchez el uso de dichos equipos en este proyecto es idóneo, ya que tanto la pilotadora Liebherr LB 16 como la LB 20 son máquinas compactas con suficiente par de rotación y que se adaptan, por su agilidad y por su ajustado tamaño, a la perfección al espacio reducido de los distintos trabajos de la obra y a los diámetros de los pilotes de las pantallas y las rampas (450 y 650 milímetros). Para la realización de las pilas de 1.200, 1.500 y 1.800 milímetros, con hasta 30 metros de profundidad, han optado por la pilotadora Liebherr LB 28-320 por su capacidad de perforación en pilotes de gran diámetro. «Respecto a la grúa HS 853 HD pensamos que es la más adecuada por su capacidad de carga y la longitud de pluma para los trabajos de izado de las armaduras de los pilotes y de las pilas fabricadas con perfiles metálicos», apunta Jesús Mora.

### HÁNDICAPS PRINCIPALES

El trabajo de la maquinaria Liebherr de Pilotes Sánchez en este proyecto se ha tenido que enfrentar a diferentes retos, sobre todo, por el reducido espacio de trabajo y por la necesidad de tener que movilizar lo más rápidamente posible todos los equipos para afectar lo menos posible a la producción, en el caso de partidos de fútbol u otros eventos.

Para Pilotes Sánchez colaborar en las obras de remodelación del estadio Santiago Bernabéu representa «el poder ser partícipes en una de las obras más emblemáticas que

se están llevando a cabo actualmente a nivel nacional. Para nosotros es un orgullo y un reconocimiento al trabajo diario de toda la familia que conforma Pilotes Sánchez, algo que nos motiva aún más de cara a continuar con nuestra política de seguridad, calidad, medioambiente, productividad y servicio al cliente», subraya Jesús Mora. En este caso, ha sido una empresa del más alto nivel, como es Acciona, la que ha apostado por Pilotes Sánchez para hacer una obra tan icónica como es el parking del estadio Santiago Bernabéu.

Pilotes Sánchez lleva apostando por Liebherr desde hace años, como un partner clave con el que completar su flota de maquinaria. Así, actualmente cuenta con 12 equipos Liebherr,

pilotadoras de rotación y grúas sobre cadenas entre otros, de los que destacan su «fiabilidad, versatilidad e innovación tecnológica, además del servicio postventa gestionado a través de Liebherr Ibérica que nos ayuda a solucionar los imprevistos que puedan surgir en el día a día», concluye Jesús Mora. «A día de hoy, el ámbito de actuación de Pilotes Sánchez se centra en ofrecer el mejor servicio posible en las cimentaciones especiales, tanto en obra civil como en obras singulares, como es el caso del parking del Santiago Bernabéu, sin perder de vista la implementación de nuevos sistemas con tecnologías innovadoras para poder dar a nuestros clientes un servicio integral, tanto a nivel nacional como estamos centrados ahora, mismo como a nivel internacional».



**PARA PILOTES SÁNCHEZ COLABORAR  
EN LAS OBRAS DE REMODELACIÓN DEL ESTADIO  
SANTIAGO BERNABÉU REPRESENTA EL PODER  
SER PARTÍCIPES EN UNA DE LAS OBRAS  
MÁS EMBLEMÁTICAS, A NIVEL NACIONAL.**

Estos equipos son idóneos para llevar a cabo este proyecto, por sus dimensiones compactas, por la capacidad de perforación para pilotes de gran diámetro y, en el caso de la grúa sobre cadenas, por su capacidad de carga y longitud de pluma.



# Grúas Álvarez

Grúas Álvarez adquiere la primera unidad en España de la grúa móvil Liebherr LTM 1100-5.3 equipada con el sistema de control de grúas LICCON3

## Grúas Álvarez, pioneros al adquirir la primera unidad de la grúa móvil Liebherr LTM 1100-5.3

Grúas Álvarez, con sede en Lugo, es una de las empresas referentes de Galicia en el mercado de alquiler de equipos de elevación y transporte. Ahora han optimizado su flota de maquinaria, con la adquisición de la primera unidad de la grúa móvil Liebherr LTM 1100-5.3, equipada con el sistema de control de grúas LICCON3, en España. Principalmente destinarán este equipo a proyectos de obra pública, sector industrial, eólico y portuario, así como al montaje de grúas torre.

«Buscábamos una grúa polivalente que estuviera equipada con una potente pluma, además de un equipo que nos garantizase unas óptimas tablas de carga que encajasen con las necesidades de nuestros proyectos y capaz de trasladarse de forma económica», esas son algunas de las ventajas que destaca José Manuel Álvarez, gerente de Grúas Álvarez, de la grúa móvil Liebherr LTM 1100-5.3. Decidieron confiar en este modelo todoterreno de 5 ejes y dotado con el nuevo sistema de control de grúas LICCON3, convirtiéndose en la primera unidad de este tipo en España. Este hecho les enorgullece «por ser pioneros, como en anteriores ocasiones, en la incorporación de maquinaria innovadora que ofrece soluciones integrales a nuestros clientes, así como el acceso al nuevo sistema LICCON3», apunta José Manuel Álvarez.

La grúa móvil Liebherr LTM 1100-5.3 de Grúas Álvarez trabajará en obra pública, así como en el sector industrial, eólico y portuario. Asimismo, va a cubrir un hueco importante dentro de su parque de maquinaria, con especial atención al izado de materiales a cubiertas, gracias a su plumín abatible hidráulicamente, y al montaje de grúas torre gracias a la longitud de la pluma de 62 metros. Es

Versatilidad, potencia, transporte económico y unas óptimas tablas de carga de acuerdo a las necesidades de sus proyectos, fueron algunos de los requisitos que llevaron a Grúas Álvarez a confiar en la grúa móvil Liebherr LTM 1100-5.3.

un equipo que se introduce en el rango de las grúas taxi al ser muy efectiva con multitud de combinaciones, según el contrapeso

de la grúa, y sin necesidad de transportes auxiliares. Asimismo, el incorporar un segundo cabrestante, la primera grúa con este tipo de

equipamiento para Grúas Álvarez, les permitirá acceder a sectores y proyectos que hasta la fecha no tenían cubiertos. Para Grúas Álvarez incorporar la grúa Liebherr LTM 1100-5.3 a su flota de maquinaria supone «todo un avance en tecnología puntera al contar con el sistema de control de grúas LICCON3, simplificando el uso y aumentado tanto la seguridad como los tiempos de trabajo», subraya José Manuel Álvarez. Destacan su facilidad de transporte, ya que de las 22,5 toneladas 16,9 pueden trasladarse con la grúa, circulando de manera legal con 12 toneladas por eje. Por otro lado, podrá acceder a zonas urbanas debido a la anchura de camión de 2,55 metros.

Grúas Álvarez lleva confiando en Liebherr desde hace años «por la calidad de sus productos y la positiva experiencia que hemos adquirido a lo largo de los años, así como por la manera de involucrarse tanto en el proyecto de venta como en el resto de la vida de las máquinas adquiridas. Para nosotros es fundamental el elevado grado de satisfacción que tenemos con el servicio postventa de Liebherr Ibérica», concluye José Manuel Álvarez.

**DESTACAN DE ESTE EQUIPO SU FACILIDAD DE TRANSPORTE Y QUE PODRÁ ACCEDER A ZONAS URBANAS DEBIDO A LA ANCHURA DE CAMIÓN DE 2,55 METROS.**

**LA GRÚA MÓVIL LIEBHERR LTM 1100-5.3 DE GRÚAS ÁLVAREZ ES EL PRIMER EQUIPO DE SU FLOTA DE MAQUINARIA EQUIPADO CON UN SEGUNDO CABRESTANTE, LO QUE LES PERMITIRÁ DIVERSIFICAR SU ÁMBITO DE ACTUACIÓN.**



Entrega oficial de la grúa móvil Liebherr LTM 1100-5.3 de Grúas Álvarez. De izquierda a derecha: José Manuel Álvarez, Grúas Álvarez, Álvaro Hueso, Liebherr Ibérica.



# 75 metros

## Nueva ForSte75TJJ de Socage para ALO Group

En el marco de la feria M&T Expo - Salón Internacional de Equipamientos y Construcción (São Paulo | 23-26 de abril de 2024), SOCAGE ha firmado un contrato de más de 2 millones de euros para la venta de dos plataformas sobre camión ForSte75TJJ de última generación a ALO GROUP, una empresa latinoamericana pionera en el desarrollo de equipos especializados para trabajos en altura seguros y eficientes.

Es un buen momento para hablar sobre la ForSte75TJJ, una de las plataformas aéreas más altas de la amplia gama de SOCAGE, "Estamos felices de anunciar que el primer cuatrimestre de 2024 ha sido un período muy satisfactorio para SOCAGE.

La ForSte75TJJ es una plataforma aérea montada sobre un camión con un peso total de 32 toneladas y una longitud de 12 metros. Estos factores hacen que la máquina no necesite permisos especiales ni escoltas técnicas para circular por la carretera. Con sus 75 metros de altura y sus 40 metros de alcance lateral, se revela como una de las plataformas aéreas con mejor rendimiento en el mercado en su categoría. Las máquinas para este pedido se han configurado con las últimas tecnologías de la gama y con todas las opciones dedicadas que las hacen únicas en su clase.

Con esta serie, Socage se consolida una vez más como líder mundial en el sector, capaz de satisfacer las demandas de clientes experimentados como la empresa ALO GROUP", concluyen orgullosos desde SOCAGE.



# snorkel

**NEW!!**



## **SNORKEL S3013 MINI**

- ✓ Tracción y dirección eléctrica
- ✓ Plataforma extensible
- ✓ Apta para uso interior y exterior
- ✓ Peso: 794kg
- ✓ Capacidad de carga: 272kg
- ✓ Altura de trabajo: 5,8m



Más información:  
[INFO@AHERNIBERICA.ES](mailto:INFO@AHERNIBERICA.ES)



# Potencia y precisión

## PK 1350 TEC y la PK 1650 TEC de Palfinger: Nuevas grúas pesadas TEC con gran potencia y precisión

PALFINGER garantiza posibilidades ilimitadas con sus dos nuevas grúas para cargas pesadas: Alcances de hasta 38,7 metros son el resultado de la creación de nuevas grúas pesadas premium para aplicaciones especiales y de alta capacidad de carga con la PK 1350 TEC y la PK 1650 TEC. Toda la nueva gama TEC combina el máximo alcance, la mayor capacidad de elevación y la mayor precisión.

Las tareas complejas en zonas urbanas y en grandes obras de construcción, así como las cargas más pesadas y de mayor tamaño, requieren soluciones que sean inteligentes y potentes. Las nuevas grúas pesadas PK 1350 TEC y PK 1650 TEC de PALFINGER están equipadas con los más modernos controles electrónicos y sistemas de asistencia inteligentes. “Como líder tecnológico, PALFINGER establece estándares en la industria, siempre con el objetivo de utilizar soluciones inteligentes y conectadas para mejorar la forma de trabajar de los clientes. Las grúas pesadas de la gama TEC son nuestro último ejemplo. Basándonos en décadas de experiencia y trabajando conjuntamente con clientes y operadores, hemos creado una clase de grúa completamente nueva que combina el mejor hardware con un software inteligente”, afirma Andreas Klauser, CEO de PALFINGER.

### CADA VEZ MÁS ALTOS: PK 1350 TEC Y PK 1650 TEC

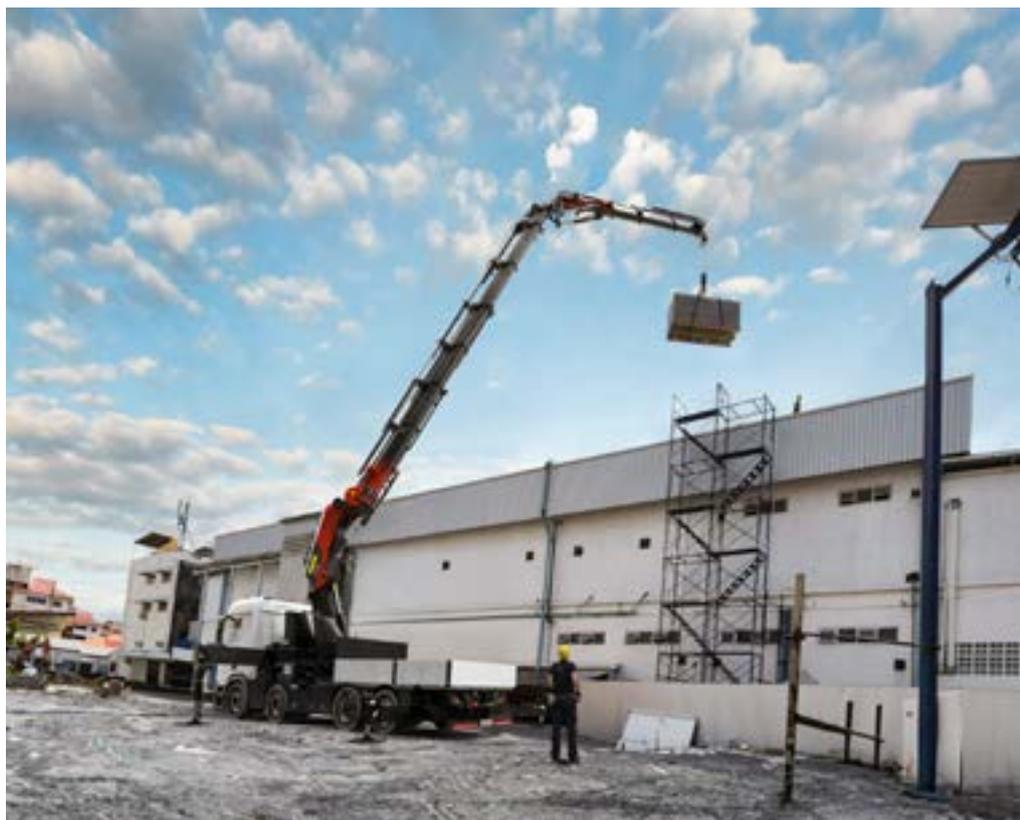
Estructuras más exigentes, edificios más altos, maniobras en espacios limitados: el nivel de precisión exigido por los operadores de grúas aumenta constantemente. La grúa de gran tonelaje PK 1350 TEC -con pluma volante incluida- tiene un alcance de hasta 38,7 metros y una capacidad de elevación de 109,3 toneladas. Con el mismo alcance, la PK 1650 TEC alcanza incluso una capacidad de elevación de 124,8 toneladas. La electrónica de control inteligente PALTRONIC 180 y la válvula de control LX-6 garantizan una fácil maniobrabilidad. Así es como las grúas pesadas TEC proporcionan a los operarios una ayuda precisa durante cada tarea. Una ventaja especial es su sistema hidráulico de doble circuito, que garantiza que nunca falte potencia hidráulica. Esto significa que nada se interpone en el camino de las

tareas exigentes que requieren varias funciones al mismo tiempo.

### LA FUERZA SE UNE A LA INNOVACIÓN

Con la gama TEC, PALFINGER ha rediseñado por completo la grúa cargadora, el producto principal de la empresa, combinando puntos fuertes probados con tecnologías inteligentes. Todos los modelos TEC pueden equiparse con Smart Control, el sistema inteligente de control de la punta de la grúa. Combina los movimientos de la grúa en segundo plano para lograr la posición exacta deseada. El sistema Memory Position almacena hasta cuatro posiciones de la grúa, mientras que el asistente de nivelación puede ahorrar hasta un 80% de tiempo al ajustar la configuración.

“Tras el lanzamiento de la PK 1350 TEC y la PK 1650 TEC, nuestra gama TEC consta ahora de un total de once modelos. Nuestras modernas e inteligentes grúas, con capacidades de carga de entre 23,5 y 124,8 toneladas, ofrecen a nuestros clientes una amplia gama de opciones para diferentes tipos de trabajo”, afirma Gerhard Auer, Global Product Manager Loader Cranes de PALFINGER. Ya se pueden hacer pedidos.



#### ALQUILER DE PLATAFORMAS AÉREAS DE TRABAJO

Más de

25

Más de 25 años al servicio de la elevación

ATENCIÓN AL CLIENTE  
**902 100 204**  
www.alpesur.com

SEVILLA  
MÁLAGA  
GRANADA

**#25** **ALPESUR**  
ALQUILER DE MAQUINARIA



# 40 metros

## **T38J-H, el nuevo brazo telescópico LGMG de 40 metros se estrena**

LGMG ha lanzado recientemente un nuevo brazo telescópico de gran capacidad llamado T38J-H, que mejora el rendimiento de la actual serie H.

Lo más destacado de este modelo es su equipamiento con una estructura de expansión de patas tipo X, lo que hace que la máquina sea más estable, fácil de pasar por una zona restringida y fácil de transportar, y adopta un sensor de desplazamiento magnetostrictivo para lograr un control preciso y confiable. Esta es la innovación basada en los modelos actuales.

Otra característica es que los cuatro segmentos de su telescópico pueden moverse sincronizadamente, mejorando en gran medida la eficiencia de trabajo.

**LO MÁS DESTACADO DE ESTE MODELO ES SU EQUIPAMIENTO CON UNA ESTRUCTURA DE EXPANSIÓN DE PATAS TIPO X, LO QUE HACE QUE LA MÁQUINA SEA MÁS ESTABLE, FÁCIL DE PASAR POR UNA ZONA RESTRINGIDA Y FÁCIL DE TRANSPORTAR, Y ADOPTA UN SENSOR DE DESPLAZAMIENTO MAGNETOSTRICTIVO PARA LOGRAR UN CONTROL PRECISO Y CONFIABLE. ESTA ES LA INNOVACIÓN BASADA EN LOS MODELOS ACTUALES.**

**LA T38J-H TIENE LA ALTURA DE TRABAJO MÁXIMA DE 40.2M, LA MÁS ALTA ENTRE LA SERIE H, Y EL ALCANCE HORIZONTAL MÁXIMO DE 23.5M.**

La T38J-H tiene la altura de trabajo máxima de 40.2m, la más alta entre la serie H, y el alcance horizontal máximo de 23.5m.

Tiene una gran plataforma de trabajo (2.44m\*0.91) con entrada triple y un diseño de doble capacidad de 450/300kg, que puede transportar más materiales a la vez y acomodar hasta tres personas para trabajar al mismo tiempo, permitiendo que esta máquina sea adaptable a varios sitios de trabajo complejos y mejorando la eficiencia de trabajo.

La T38J-H tiene las mismas ventajas que los modelos actuales de la serie H. Los tres sistemas de dirección (delantera, cangrejo y dirección a las cuatro ruedas) permitiendo que la máquina sea más flexible en espacios estrechos.

La T38J-H también está equipada con el sistema de tracción a las cuatro ruedas y flotación a tiempo completo, proporcionando una fuerte potencia y una transmisión suave. El ángulo de inclinación máx. 5° del chasis y la gradualidad del 45% permiten que las ruedas se agarren el suelo cuando se conduce en terrenos accidentados.

Asimismo, LGMG lanza un modelo doble T38JE, impulsado por una batería de litio de gran capacidad, con bajo ruido, cero emisiones y mantenimiento libre.

Hasta el momento, la altura máxima de trabajo de los brazos telescópicos LGMG ha alcanzado más de 40 metros, consiguiendo que la línea de productos sea más completa.

Con la ampliación a más aplicaciones de trabajo aéreo, los requisitos de flexibilidad y adaptabilidad de las máquinas son cada vez mayores. LGMG se compromete a satisfacer todas las necesidades de los clientes, producir continuamente productos innovadores y ofrecer más valor a los clientes en todo el mundo.

**OTRA CARACTERÍSTICA ES QUE LOS CUATRO SEGMENTOS DE SU TELESCÓPICO PUEDEN MOVERSE SINCRONIZADAMENTE, MEJORANDO EN GRAN MEDIDA LA EFICIENCIA DE TRABAJO.**





## En Mycsa ¡ya son 100 empleados!

Mayo no es un mes más, sino un hito para MYCSA. Ya son 100 profesionales expertos remando hacia un mismo objetivo: sacar su mejor versión.

Celebran 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 se habían propuesto para todo el año.

Que ya son 100 personas en esta familia MYCSA no es una meta, sino una etapa, porque siguen abriendo procesos de selección. MYCSA se erige como uno de los mayores generadores de empleo en San Fernando de Henares, apostando por el crecimiento de una empresa ampliamente consolidada.

El objetivo de MYCSA es contar con perfiles diversos como demuestra la contratación de perfiles “senior”, mayores de 60 años, que trabajan conjuntamente con aquellos que inician su aventura laboral, lo que supone un enriquecimiento mutuo. Lo esencial es aunar experiencia y talento, poniendo el foco en la

renovación constante de las habilidades de sus empleados en los diversos campos.

En un mundo competitivo para sobrevivir no basta con hacerlo igual que el resto, sino en hacerlo mejor. Esto no es nada nuevo, pero hay que recordarlo cada día en pro de la excelencia, objetivo máximo de MYCSA.

La rapidez es otra de sus consignas. Ya está operando el segundo almacén central de repuestos en Madrid para garantizar rapidez de suministros. Rapidez también en su proceso de expansión, ya que el mapa de la distribución está ampliándose en tiempo récord al haber cerrado acuerdos con concesionarios que vienen de otras marcas del sector.

Como bien apostilla Francisco Montoya, Director Operativo de MYCSA “Todo esto no es por casualidad. Mycsa ya lo hizo, y lo volverá a hacer de la mano de Hiab. Ser la referencia en producto y en servicio en el mundo

de la grúa, así como en reciclaje. Sabemos cómo, cuándo y dónde hacerlo. Esa es la diferencia”.



# MYCSA

grúas



# HIAB



## ¿ERES UN EXPERTO EN MONTAJE DE EQUIPOS INDUSTRIALES?

Incorporamos técnicos-mecánicos de montaje de carrocerías e instalación de equipos sobre camión en **San Fernando de Henares, Madrid**.



El año en que naciste no es importante, buscamos talento y experiencia en montaje de maquinaria sobre vehículos industriales, fabricación de construcciones metálicas, de automóviles o similar.

---

**¿QUIERES UNIRTE A NOSOTROS EN ESTE AMBICIOSO PROYECTO?**

Envía tu CV a: [empleo@mycsamulder.es](mailto:empleo@mycsamulder.es)

---



# PK 135.002 TEC 7

## Grúas Pernía, S.L. y Palfinger unen fuerzas gracias a la gran PK 135.002 TEC 7

La nueva gama TEC sigue triunfando entre los clientes de Palfinger Ibérica.

### **GRÚAS PERNÍA, S.L. CON MÁS DE 35 AÑOS DE EXPERIENCIA**

Grúas Pernía se dedica al alquiler de grúas móviles autopropulsadas, alquiler de camiones-grúa, plataformas aéreas y transportes especiales. Actividades complementarias a la Industria y a la construcción, ramas en los que radican sus principales clientes, así como en el metal y portuario.

Son una empresa familiar que se encuentra plenamente comprometida en cumplir los objetivos de los clientes proporcionando una garantía de satisfacción gracias a su completo parque y a su experimentado personal. Además, disponen de una moderna flota de vehículos en constante renovación.

Son una empresa comprometida con el medioambiente lo que se hace notar tanto en el trabajo diario en obra, como en la

gestión de residuos generados en sus instalaciones, por lo que en el año 2008 han sido acreditados en la ISO 9001 de calidad, así como en la ISO 14001 de medio ambiente.

### **LA PALFINGER PK 135.002 TEC 7**

La PK 135.002 TEC 7 adquirida y montada sobre VOLVO FMX 84RF, cuenta con 8 prolongas hidráulicas (G), Fly-jib PJ190 E con 6 prolongas hidráulicas adicionales, lo que le permite un alcance horizontal de 34.5 m y hasta 1020kg de carga. Además, como peculiaridad, han añadido una cesta BB042\_MFA3 con capacidad para 2 personas.

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





LA PK 135.002 TEC 7 ADQUIRIDA Y MONTADA SOBRE VOLVO FMX 84RF, CUENTA CON 8 PROLONGAS HIDRÁULICAS (G), FLY-JIB PJ190 E CON 6 PROLONGAS HIDRÁULICAS ADICIONALES, LO QUE LE PERMITE UN ALCANCE HORIZONTAL DE 34.5 M Y HASTA 1020KG DE CARGA. ADEMÁS, COMO PECULIARIDAD, HAN AÑADIDO UNA CESTA BB042\_MFA3 CON CAPACIDAD PARA 2 PERSONAS.

La grúa PK 135.002 TEC 7 pertenece a la nueva y mejorada gama alta: TEC. Ésta puede equiparse con los siguientes sistemas de asistencia:

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

Gracias a las nuevas funciones denominadas MEXT y TOOL, la PK 135.002 TEC 7 presenta una gama de opciones innovadoras adicionales:

- **MEXT** permite monitorizar una o dos extensiones mecánicas mediante sensores y, como resultado, integrarse en el sistema de protección de sobrecarga.
- **TOOL** permite que varios dispositivos adicionales, que están conectados a través del adaptador multifuncional (MFA), se incluyan en el cálculo del límite de estabilidad.

La entrega personalizada del camión equipado con grúa fue efectuada por David Ruiz, el experto en calidad y entregas de Palfinger Ibérica. Esta entrega incluyó un programa de capacitación y adaptación para el cliente y sus operadores, asegurando un conocimiento profundo del equipo. 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 Pernía, S.L la confianza depositada en su marca, compartimos algunas imágenes del momento de la entrega y de los primeros trabajos de esta grúa. ¡Larga vida a esta gran máquina!



## Conectar. Conocer. Conseguir.

Millones de piezas de recambios 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



# ENTREVISTA

**JULI MÉRIDA**

Director General de Manain

## **Manain continúa su fuerte crecimiento**

Manain ha sido noticia por la fuerte inversión que acaban de realizar de 650 LGMG que destinarán tanto a alquiler como a venta. He tenido la suerte de estar con ellos en su delegación de Amposta. Unas instalaciones tengo que decir impecables, he llegado a pensar que era un atrezo de lo limpias que estaban. El equipo es joven, con ganas y con ideas rompedoras que les está llevando muy lejos. Su crecimiento ha sido exponencial desde que abrieron. Ahora parece que está todo hecho y que para ellos es muy fácil eso de vender y alquilar, pero han

sido muchas las ferias, los eventos, las visitas a puerta fría y mucho el esfuerzo que les ha llevado hasta aquí. No puedo estar más orgullosa de ver cómo Albert Borràs ha sabido rodearse de gente super profesional que se comen el mundo. Si es que da gusto ver gente así. Gente que desde otros sectores plasma su conocimiento para que la empresa mejore, o gente que le dan la oportunidad de crecer y da sus ideas y se come la cabeza para mejorar porque sabe que si la empresa crece, lo harán con ella.



**CONTAMOS CON UNOS 8000 M<sup>2</sup> CONSTRUIDOS DE NAVE Y OFICINAS Y UNOS 45.000 M<sup>2</sup> DE CAMPA.**

**Mov.- Desde que te hiciste cargo de la empresa supongo que habrá habido muchos cambios. Cuéntanos un poco cuál ha sido la evolución de la empresa desde su fundación hasta la actualidad, qué cambios significativos habéis vivido y cuales has introducido tú desde tu incorporación.**

Bajo nuestro punto de vista las empresas siempre deben estar evolucionando y buscando mejorar. Hay etapas en las cuales esa evolución es más evidente, pero suelen ser el fruto del trabajo duro realizado en etapas anteriores. Esta creencia es inherente al carác-



Me ha sorprendido mucho como tienen estructuradas las instalaciones. Es como una fábrica, con sus procesos y metodología. El check List al llegar la máquina y al salir es brutal. El reacondicionamiento que hacen a las máquinas es top. Tienen unos paráme-



tros para medir la calidad del servicio muy exigentes. Y lo que es más curioso, abren las puertas a sus clientes, amigos, competidores, y todo aquel que quiera ir a verles. Y la razón está clara. Saben que se trata de avanzar juntos, y eso sólo se puede hacer compartiendo ideas. Un honor ver cómo crecéis y como avanzáis con paso firme.

Le hemos realizado la entrevista a Juli, Director General de Manain, cuyo conocimiento en el sector del automóvil ha servido a la empresa para profesionalizarse. Juli es de esas personas de las que aprendes estando con ella sólo un rato. Gran persona y mejor profesional.

ter de Albert, si además le unes su determinación y visión, el terreno está abonado para que pasen cosas interesantes.

Empezamos en 2003 en unas modestas instalaciones en Amposta, reparando maquinaria para clientes que buscábamos en nuestra zona y vendiendo y alquilando en un área muy local. Diría que la mayoría de las empresas familiares del sector tienen inicios muy similares.

Durante los años que duró la crisis que empezó en 2008 nos reestructuramos, asentamos y cambiamos a unas instalaciones mucho mejores.



**EL NEGOCIO DEL ALQUILER NOS PERMITE CONOCER EN PROFUNDIDAD LAS NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES DE VENTA, PROBAR MARCAS, PONER A PRUEBA NUEVOS MODELOS DE MÁQUINAS Y, POR LO TANTO, DESDE LA UNIDAD DE VENTAS RECOMENDAR CON CONOCIMIENTO DE CAUSA LO QUE MEJOR SE AJUSTA A LAS EXPECTATIVAS DE NUESTRO CLIENTE ALQUILADOR.**



A partir de 2012 es cuando empezamos a vender en Europa, España todavía seguía con la economía post-crisis y tardó unos dos o tres años en empezar a ser otra vez demandante de maquinaria.

En 2017 decidimos abrir una segunda delegación en el Complejo Químico de Tarragona. Tras conseguir consolidar el equipo empezaron a llegar los resultados. Como siempre, el equipo es la clave.

Es en ese momento cuando apostamos por incorporar maquinaria nueva en nuestros parques de alquiler y empezar a comercializarla.

En 2020 nos mudamos a nuestras instalaciones actuales y en 2021 apostamos por abrir en Barcelona. Allí la evolución ha sido buena tras un inicio difícil, pero hemos aprendido. Creo que lo estamos haciendo bien y aún tenemos recorrido para crecer en esa delegación.

Tras 3 años desde la apertura hemos considerado oportuno abrir otro punto de servicio en el norte de Barcelona para atender mejor a nuestros clientes.

En este tiempo siempre hemos intentado colaborar con el resto de los alquiladores de las zonas donde tenemos presencia. Más que competencia, nuestra postura es la de compartir objetivos, todos queremos ocupaciones altas y colaborar facilita esto.

En cuanto a mí, me considero principalmente un jugador de equipo y mi contribución en estos últimos tres años y medio se ha basado especialmente en reforzar todo lo relacionado con la promoción o incorporación de talento en puestos clave y ayudar a crecer al mucho talento ya existente en la empresa. Por otra parte, creo firmemente en la mejora continua, la orientación al cliente de todos los procesos y la incorporación de tecnología que aporte valor, que facilite la vida y evite errores y he intentado aportar mi experiencia en esas áreas a la compañía.

**Mov.- Visitando las instalaciones de Mainain en Amposta, a uno le dan ganas de pedir un poco de terreno para hacerse una casa. ¿Con qué terreno contáis aquí tanto de campo como de instalaciones?**

Ja, ja, realmente la diferencia con las primeras instalaciones es muy importante. Pudimos aprovechar una oportunidad de mercado para adquirir las instalaciones actuales y nos dan la posibilidad de crecer. Contamos con unos 8000 m<sup>2</sup> construidos de nave y oficinas y unos 45.000 m<sup>2</sup> de campo.

**Mov.- Sois una empresa tanto de alquiler como de venta. Alguno dice que eso es incompatible. ¿Son dos actividades complementarias?**

**ACTUALMENTE  
CONTAMOS EN  
EL PARQUE DE  
ALQUILER CON UNAS  
1200 MÁQUINAS,  
DE LAS CUALES  
MAYORITARIAMENTE  
PLATAFORMAS, AUNQUE  
TAMBIÉN DISPONEMOS  
DE CARRETILLAS  
Y MÁQUINA  
GENERALISTA COMO  
MINIEXCAVADORAS,  
DUMPERS O  
GENERADORES.**

Desde luego no es fácil compaginar las dos actividades y no es frecuente encontrar empresas con este modelo de negocio, pero tanto nosotros como alguna otra empresa europea somos ejemplo de que es posible hacerlo. En nuestro caso consideramos que los beneficios son superiores a las incomodidades que provoca ocasionalmente, pero admito que gestionar el día a día necesita de mucha mano izquierda, mucha generosidad del equipo y bastante arte.

El negocio del alquiler nos permite conocer en profundidad las necesidades de nuestros clientes de venta, probar marcas, poner a prueba nuevos modelos de máquinas y, por lo tanto, desde la unidad de ventas recomendar con conocimiento de causa lo que mejor

**TENEMOS  
2 DELEGACIONES  
EN LA PROVINCIA  
DE TARRAGONA Y OTRAS  
2 EN BARCELONA,  
AUNQUE UNA DE ELLAS  
ES DE APERTURA  
MUY RECIENTE.**





eléctricas, le seguirían los brazos diésel que en algunos casos han sustituido trabajos realizados por tijeras diésel.

Va aumentando claramente la necesidad de brazos eléctricos y no a corto, pero a medio plazo, serán productos con una fuerte demanda.

**Mov.- ¿Qué dirías que os distingue en la venta de maquinaria?**

Sin duda la vocación de servicio y la calidad. Nos esforzamos porque los productos supe-

se ajusta a las expectativas de nuestro cliente alquilador.

**Mov.- ¿Con cuántos equipos contáis en vuestro parque de alquiler y de qué tipo de maquinaria se trata?**

Actualmente contamos en el parque de alquiler con unas 1200 máquinas, de las cuales mayoritariamente plataformas, aunque también disponemos de carretillas y máquina generalista como minixcavadoras, dumpers o generadores.

**Mov.- Las máquinas que destináis a la venta, ¿son nuevas o de vuestro parque?**

Nos gusta decir que todo nuestro parque está en venta o alquiler, aunque hay máquinas destinadas prioritariamente al alquiler. Es la forma de poder ofrecer al cliente una amplia variedad de maquinaria.

En los últimos años vendemos principalmente maquinaria nueva o seminueva con 1-2 años.

**Mov.- Habéis realizado recientemente una inversión de 650 máquinas. Eso es mucho dinero. ¿Por qué una inversión de este calibre ahora?**

El mercado sigue tirando fuerte y los precios siguen muy altos. La previsión es que así siga o incluso suba. Realizando esta gran compra hemos visto una oportunidad de conseguir un precio competitivo en un producto con un gran portafolio y que fue número uno en España el año pasado. Esto nos permitirá ofrecer a nuestros clientes un buen producto a unos precios muy interesantes.

**Mov.- ¿Las máquinas que vendéis tienen alguna garantía?**

Como tu pudiste ver de primera mano, aunque tenemos un nivel de incidencias extremadamente bajo, trabajamos mucho en reducirlo a la mínima expresión. Pero la perfección no existe y la confianza de los clientes se crea por el nivel de respuesta cuando las cosas no van como uno espera.

Vendemos muchas máquinas de primeras marcas nuevas y de ocasión, pero quien está siempre garantizando las expectativas del cliente es Manain. Bien sea agilizando al máximo con el fabricante una eventual garantía de una máquina nueva, adelantando repuestos o



respondiendo en una máquina de ocasión si presenta fallos de funcionamiento o algún aspecto no está de acuerdo con lo acordado. Nuestro servicio postventa debe ser espectacular porque la marca es Manain.

**Mov.- Para venta, ¿qué veis que demanda más el mercado en cuanto a modelos y tipo de motor?**

La demanda más alta sigue siendo en tijeras

ren a las expectativas del cliente, nos esforzamos por disponer de una amplia variedad de producto nuevo y de segunda mano para todas las necesidades y bolsillos, pero lo que marca la diferencia es la voluntad de servicio y el nivel al que entregamos la maquinaria. Nuestro equipo comercial, liderado por Just Ibañez, tiene obsesión por la satisfacción del cliente. Cuando la experiencia no es satisfactoria, y por mucho que aspiremos a la



**NOS GUSTA DECIR QUE TODO NUESTRO PARQUE ESTÁ EN VENTA O ALQUILER, AUNQUE HAY MÁQUINAS DESTINADAS PRIORITARIAMENTE AL ALQUILER. ES LA FORMA DE PODER OFRECER AL CLIENTE UNA AMPLIA VARIEDAD DE MAQUINARIA. EN LOS ÚLTIMOS AÑOS VENDEMOS PRINCIPALMENTE MAQUINARIA NUEVA O SEMINUEVA CON 1-2 AÑOS.**



excelencia todos tenemos errores o imprevistos, toda la organización se vuelca en subsanarlos inmediatamente y en aprender de los errores para evitarlos en situaciones futuras.

**Mov.- ¿Con cuántas delegaciones contáis? ¿Todas de tamaño similar y con el mismo funcionamiento?**

Tenemos 2 delegaciones en la provincia de Tarragona y otras 2 en Barcelona, aunque una de ellas es de apertura muy reciente.

Son delegaciones de un tamaño medio y similar entre ellas. Intentamos que funcionen de forma muy parecida para que el cliente tenga la misma experiencia en todas, aunque es evidente que las necesidades de nuestros clientes son diferentes en el complejo químico de Tarragona, en zonas con predominio de la construcción como Barcelona o en una zona con predominio del sector servicios como Amposta y por lo tanto, hay una adaptación local en algunos aspectos.

**Mov.- ¿Cómo ves que haya evolucionado el mercado de alquiler de maquinaria a lo largo de los años?**

En todas las conversaciones que manteneamos sobre este tema en la empresa se destaca lo competitivo y maduro que es el sector a diferencia de hace tan solo 5-7 años. Es cierto que aún queda mucho camino por recorrer para equipararnos con países como UK, pero las empresas se están preparando bien, creando la estructura necesaria para hacer frente a los retos variados que hoy en día tenemos como alquiladores y eso se nota en la calle en el día a día.

**Mov.- Para la venta, ¿con qué fabricantes trabajáis y por qué?**

Durante nuestra trayectoria hemos vendido todas las principales marcas del sector. En los últimos años colaboramos muy especialmente con Manitou, Haulotte, LGMG y también JLG. Son marcas punteras todas, con máquinas que dan unos resultados magníficos y con los que trabajamos muy a gusto. Casi todos los años incorporamos máquinas de todas estas marcas tanto en nuestro parque como para vender.

Además, en la provincia de Tarragona somos distribuidor de la marca Kubota en miniexcavadoras. Es una máquina robusta, prácticamente no da problemas y nuestros clientes están encantados.

Nuestra posición es muy clara de colaboración con los principales fabricantes de maquinaria. Creo que por nuestra capacidad de llegar a muchos clientes y por el volumen de

ventas les ayudamos también a tener una importante presencia en el mercado.

**Mov.- ¿Qué KPIs medís en la empresa a la hora de gestionarla y pensar en nuevas inversiones?**

Como comentas nos ayudamos de KPIs en nuestra operativa diaria en los diferentes procesos tanto del alquiler como de la venta. Intentamos que sean los justos y necesarios de forma que nos ayuden a tomar decisiones y tener el pulso de la empresa. Desde KPIs para medir la actividad comercial a otros para medir averías de primer día y evaluar la eficacia de nuestras revisiones y preparaciones o la calidad de nuestro servicio de entrega y recogida de maquinaria.

Para ayudarnos en las decisiones de más largo alcance hemos trabajado en la contabilidad analítica de nuestras unidades de negocio. Es una herramienta que nos permite analizar el rendimiento de las inversiones actuales y simular el comportamiento de inversiones futuras.

**Mov.- Siempre que llega una máquina hacéis un check list para ver como está, antes de que salga para venta igual, ¿se hace en todos los casos? ¿Es rentable? ¿Siempre se hace la misma inspección?**

El disponer de un parque de maquinaria muy nuevo con una edad media de entre 2 y 4 años nos ayuda mucho a que el estado habitual de la máquina sea bueno, pero siempre realizamos una verificación de funcionamiento, seguridad y de los puntos más delicados mediante un check list. Aparte de esto, periódicamente, se controlan puntos con problemas menos recurrentes pero que tenemos registrados. Tenemos un intenso programa de mantenimiento preventivo y eso nos ayuda a que el check list de revisión de alquiler sea muy ágil. Trabajamos mucho la eficiencia de las revisiones e intentamos afinar cada vez más.

Respecto al análisis de la rentabilidad de la revisión, consideramos que es un dato relativo. Nuestro objetivo es que el cliente pare lo menos posible por causas atribuibles a la máquina. Si sabe que nuestras máquinas son confiables, repite y, afortunadamente, hay mucho cliente que valora este aspecto. También nos evita muchas salidas urgentes de asistencia técnica por causas evitables y con un coste no repercutible al cliente.

En el caso de la venta, la revisión es muy exhaustiva y se verifican muchos más puntos no solo de funcionamiento sino de seguridad, fugas, etc. El componente estético, estado de los neumáticos, baterías etc. reciben una especial atención para cumplir las expectativas del cliente.



**Mov.- ¿Es complicado encontrar gente cualificada que quiera trabajar en este sector?**

Sin duda este es el gran reto, no solo de nuestro sector sino de cualquier área que necesite puestos con cualificación técnico-práctica. No hay suficientes mecánicos ni conductores igual que faltan albañiles, fontaneros o electricistas.

Hay muchas razones que explican esta carencia de profesionales y muy conocidas por todos, pero creo que hemos pecado de falta de previsión porque esta situación ya se pro-



**EN LOS ÚLTIMOS AÑOS COLABORAMOS MUY ESPECIALMENTE CON MANITOU, HAULOTTE, LGMG Y TAMBIÉN JLG. SON MARCAS PUNTERAS TODAS, CON MÁQUINAS QUE DAN UNOS RESULTADOS MAGNÍFICOS Y CON LOS QUE TRABAJAMOS MUY A GUSTO. CASI TODOS LOS AÑOS INCORPORAMOS MÁQUINAS DE TODAS ESTAS MARCAS TANTO EN NUESTRO PARQUE COMO PARA VENDER.**



dujo en otros países, en Alemania en particular, hace años y sufren una falta crónica de técnicos. Sin duda no tiene una solución fácil y no tengo la sensación de que se esté haciendo todo lo posible para abordar el problema de raíz.

Con este panorama la mayoría de las empresas nos estamos esforzando en encontrar candidatos jóvenes, formarlos, cuidarlos y cruzar los dedos para que, cuando tengan una mínima autonomía, no se vayan a la competencia.

Como consecuencia, la falta de mano de obra actual está provocando una inflación importante en los salarios, en muchos casos de profesionales sin un gran conocimiento



técnico, que estamos asumiendo como buenamente podemos pero que, más pronto que tarde, nos veremos obligados como sector a repercutir en nuestras tarifas.

**Mov.- El trabajo va por barrios y hay zonas donde la gente se está empezando a poner nerviosa ¿cómo va vuestro porcentaje de ocupación?**

Cada principio de año o cada septiembre nos encontramos temiendo la crisis que,

**NOS ESTAMOS ESFORZANDO EN ENCONTRAR CANDIDATOS JÓVENES, FORMARLOS, CUIDARLOS Y CRUZAR LOS DEDOS PARA QUE, CUANDO TENGAN UNA MÍNIMA AUTONOMÍA, NO SE VAYAN A LA COMPETENCIA.**

afortunadamente, no acaba de llegar. Sí que es cierto que hay evidentes signos de desaceleración, pero tras un mes regular viene otro que nos sorprende y se comporta excelentemente. Lo que sin duda sí que está sucediendo es que este nerviosismo que menciona provoca el síndrome de la campaña llena y, en general, somos más agresivos en precios, no siempre justificadamente, con la consecuente afectación en los márgenes.

Particularmente y por nuestra ambivalencia venta-alquiler no trabajamos con ocupaciones tan altas como las empresas puramente de alquiler y al tener delegaciones jóvenes y que aún están en fase de crecimiento, nuestras ocupaciones, toco madera, van al alza.

**Mov.- Tenéis competiciones internas para incentivar a la gente a mejorar ¿Qué programas de formación ofrecéis a vuestros empleados para garantizar la seguridad y el conocimiento técnico? ¿Contratáis aprendices para formarlos?**

Colaboramos estrechamente con los principales fabricantes y cada año realizamos cursos de formación y reciclaje a nuestros técnicos. Además, planificamos formaciones internas continuas para reforzar el conocimiento técnico y de seguridad de todo el equipo.



Ahora estamos trabajando en crear itinerarios individualizados de crecimiento para todo el personal, tanto a nivel técnico como en otros aspectos como el trabajo en equipo, liderazgo o incluso inteligencia emocional. El conocimiento técnico es indispensable, pero nadie trabaja solo y es importante desarrollar otras facetas para ser un profesional completo, desplegar el máximo potencial y sentirte realizado en tu puesto de trabajo.

Incorporamos talento joven continuamente en todas las áreas de la empresa. Habitualmente contratamos con vocación de largo plazo y se prepara un plan de crecimiento individual. A día de hoy, estamos más que orgullosos de los resultados que estamos teniendo.

**Mov.- Siempre he dicho que puedes aprender de todo el que forme parte de la empresa, ¿escucháis las ideas de los trabajadores?**

Los programas y la cultura de mejora continua no tienen sentido si no cuentan con la implicación de todo el personal. Nadie mejor que quien está permanentemente reali-





## DENTRO DE NUESTROS PLANES DE LA UNIDAD DE VENTAS ESTÁ, DE FORMA PARTICULAR, SEGUIR AUMENTANDO NUESTRAS CIFRAS DE EXPORTACIÓN Y SEGUIR TRABAJANDO PARA CONVERTIRNOS EN EL REFERENTE DE LA VENTA DE MAQUINARIA NUEVA Y USADA.

zando una tarea para hacer saltar la chispa de la mejora.

Además, y a nivel general, creemos que la humildad es un valor no negociable y más importante si cabe de los que desarrollamos tareas de responsabilidad y por lo tanto, no sólo escuchamos ideas, sino que fomentamos la presentación de ellas mediante la creación de equipos multidisciplinares con participantes de diferentes departamentos para mejorar aspectos concretos de un proceso o incluso redefinirlo completamente. Realmente no inventamos nada, hace muchos años que estas técnicas se llevan a cabo en otros sectores y funcionan espectacularmente.

### **Mov.- ¿Cuál es la política de mantenimiento preventivo que seguís para vuestras máquinas?**

Ante todo, aplicamos la prevención que indica el fabricante de cada máquina, pero vamos más allá, aplicamos la mejora continua también a este proceso y por tanto vamos revisando y actualizando los planes o estándares de mantenimiento en función del histórico de averías que vamos estudiando de manera periódica. Hemos estudiado ya más de 700 averías en los últimos años.

### **Mov.- Tenéis un ERP que ha mejorado la empresa a nivel tecnológico, ¿cómo ha mejorado y cómo os seguís adaptando a las tendencias tecnológicas en la industria de alquiler de maquinaria?**

Efectivamente, hace 2 años consideramos que era necesario disponer de un ERP que nos permitiera avanzar en el control y automatización de los procesos. Nos decidimos por Prologic y estamos muy contentos de la elección. La eficiencia hoy en día va asociada fuertemente a la tecnología. Escoger la adecuada pero principalmente escoger al partner adecuado, es una decisión estratégica.

Uno de nuestros objetivos es eliminar todo aquello que no aporte valor a los procesos o al cliente y ya hemos automatizado gran parte del proceso de alquiler, del de compra y del de venta eliminando prácticamente todo el papel.



Somos conscientes de que nos queda mucho camino por recorrer y hemos implementado también tecnología que nos permite trabajar de forma colaborativa entre departamentos y delegaciones para acelerar todas las mejoras que tenemos en mente.

En nuestra, diría, obsesión por aportar valor al cliente incorporamos herramientas en nuestro día a día que nos permiten responderle más rápida y eficazmente, desde una recomendación técnica concreta a enviar una oferta o una reserva de producto.

Estamos muy atentos a cómo evoluciona el mundo de la IA. Sin duda veremos en muy breve tiempo como nos permite mejorar procesos concretos, desde realizar contratos de alquiler completos simplemente con la voz o proponernos rutas de entregas más eficientes teniendo en cuenta todas las variables, etc.

### **Mov.- ¿Qué estrategias habéis implementado para manteneros competitivos en el mercado durante tanto tiempo?**

Repetimos con frecuencia en la empresa que nuestras campas no se diferencian mucho de la de los otros alquiladores. Máquinas parecidas con colores diferentes. Por lo tanto, consideramos que lo que ha marcado, y marcará la diferencia, es nuestra gente, el talento. Nuestra principal estrategia competitiva es rodearnos de talento, fomentar que trabaje en equipo, proporcionar el entorno adecuado para que crezca y entre todos aprovechar las oportunidades para mantenernos competitivos mediante la continua búsqueda de aportar valor al cliente.

Especialmente en venta creemos que nuestra estrategia de disponibilidad inmediata de maquinaria, una respuesta rapidísima en caso de garantías y precios muy competitivos debido a nuestro volumen de compra, seguirá siendo lo que nos ayudará a seguir teniendo el favor de nuestros clientes.

### **Mov.- ¿Cuál es la duración promedio de los contratos de alquiler?**

Depende de la delegación, pero oscila entre 2 y 3 semanas.

### **Mov.- ¿Ofrecéis algún programa de lealtad o beneficios para clientes recurrentes?**

Realizamos acciones en ese sentido, pero es un campo en el que aún nos queda mucho camino por recorrer si nos comparamos con sectores más maduros en políticas de fidelización. Trabajamos con políticas de descuentos, rappels por volumen, ofrecemos formación de modelos o familias de máquinas específicas...

### **Mov.- ¿Cómo determináis las tarifas de alquiler de vuestros equipos?**

En nuestro caso utilizamos más variables que las propias del coste de adquisición, el periodo de amortización y el coste de estructura ya que tenemos una rotación muy elevada de maquinaria en nuestros parques debido a nuestro modelo de negocio. Aun así, al final, todos estamos sometidos a la ley del mercado y, aunque no es lo habitual, la competencia entre nosotros hace que en ocasiones aceptemos trabajar con precios fuera de la tarifa y que ofrecen muchas dudas sobre la rentabilidad de algunas operaciones.

### **Mov.- Contáis con unas cabinas de pintura que ya querrían muchas fábricas para ellos. ¿Cómo funciona vuestro programa de reacondicionamiento de maquinaria usada para luego ponerla en el mercado?**

Vendemos una parte importante de nuestra maquinaria reacondicionada lejos de nuestras fronteras. Para conseguir que el cliente repita y confíe en un proveedor que está a muchos kilómetros de distancia, debemos ser muy autoexigentes con el producto que ofrecemos porque, además, sería antieconómico afrontar el coste de las garantías.

Toda la maquinaria pasa una estricta revisión inicial para diagnosticar no solo los defectos mecánicos y estéticos sino también eléctricos, electrónicos, de seguridad y de funcionamiento. A partir de este diagnóstico se establece un proceso de reacondicionamiento para ese equipo en particular. En nuestras cabinas saneamos y preparamos la superficie de la máquina para recibir las capas de pintura adecuadas bien con los colores iniciales del modelo o personalizada si el cliente lo solicita. Invertimos hace un tiempo en un proceso avanzado de chorreado que nos ayuda a obtener la superficie ideal del metal para el posterior recubrimiento y que maximiza su resistencia a la corrosión.





Tras este proceso, la máquina vuelve al departamento técnico donde se realiza una segunda revisión de seguridad y funcionamiento antes de dar el reacondicionamiento como terminado.

**Mov.- ¿Qué medidas tomáis para garantizar la disponibilidad de equipos durante períodos de alta demanda?**

Por las necesidades de nuestro negocio de venta trabajamos con ocupaciones más bajas que las de un puro alquilador. Debido a esto solemos tener mucha disponibilidad de maquinaria tanto nueva como de segunda mano para la venta y para el alquiler y por lo tanto, tenemos más facilidad para absorber los picos incluso cuando la demanda es de máquinas altas de 26 m en adelante.

**Mov.- ¿Qué desafíos prevéis en el futuro para la industria de alquiler y venta de maquinaria?**

Está claro que el futuro va hacia la electrificación de las flotas, pero también es cierto que irá muy ligada a como avance la legislación. En función de la normativa y sus plazos de entrada en vigor podría ser difícil para una parte importante de los alquiladores una adaptación rápida.

Por otra parte, como comentaba anteriormente, la falta de profesionales ya es un desafío hoy en día y condiciona algunas decisiones empresariales a la hora de decidir abrir más delegaciones o afrontar planes de crecimiento. Proporcionar un buen servicio al cliente será cada vez más importante y el factor humano es la clave.

Además, y yo diría que, en parte ligado con el punto anterior, la digitalización es una necesidad y una oportunidad. Con una falta evidente de técnicos se hace aún más importante asegurar los procesos, evitar errores y ser más preventivo que reactivo si me permites expresarlo de esta manera. Es ciertamente un desafío y, principalmente en las grandes ciudades, puede significar una diferencia muy relevante entre la capacidad de reacción de unas empresas y otras.

**Mov.- ¿Tenéis planes de expansión o apertura de nuevas sucursales en el futuro cercano?**

Con la nueva apertura de la delegación de alquiler en el norte de Barcelona, consideramos que cerramos una etapa de distribución territorial con la que nos sentimos muy cómodos y no nos planteamos más aperturas en el corto y medio plazo. Nos gusta lo que hacemos, nos gusta sentir que vamos consolidando etapas y nos gusta disfrutar el camino todo lo posible. Estratégicamente nos esfor-



**EN EL CASO DE LA VENTA, LA REVISIÓN ES MUY EXHAUSTIVA Y SE VERIFICAN MUCHOS MÁS PUNTOS NO SOLO DE FUNCIONAMIENTO SINO DE SEGURIDAD, FUGAS, ETC. EL COMPONENTE ESTÉTICO, ESTADO DE LOS NEUMÁTICOS, BATERÍAS ETC. RECIBEN UNA ESPECIAL ATENCIÓN PARA CUMPLIR LAS EXPECTATIVAS DEL CLIENTE.**

zamos en que los pasos que tomamos sean coherentes, pero los materializamos, en gran medida, cuando detectamos oportunidades o, sinceramente, cuando nos lo pide el cuerpo. Sí que estamos invirtiendo decididamente en nuestra unidad de negocio de venta de maquinaria, tanto en recursos humanos como tecno-

lógicos, con el objetivo claro de estar más cerca de nuestros clientes y ser su opción prioritaria al aumentar o renovar su parque.

**Mov.- ¿Cuál es vuestra estrategia para mantener la rentabilidad a largo plazo en la empresa?**

Seguir teniendo una política de crecimiento orgánico controlado y estructurado. Intentamos no estar en la tesitura de tener que bajar precios de alquiler para conseguir subir ocupación.

Simultáneamente seguir afinando continuamente los procesos para ser muy eficientes y en eso será básico nuestra inversión en talento. Y todo esto siempre con el cliente en el centro de todo lo que hagamos.

Consideramos que estas líneas maestras son las que nos permitirán seguir siendo competitivos tanto en alquiler como en venta en cuanto a la relación calidad-precio-servicio que ofrecemos.

**Mov.- ¿Cómo veis el mercado para este año?**

Vivimos en un momento en que cualquier previsión es deporte de riesgo. Directamente, que los conflictos armados en países cercanos se recrudezcan o que haya por ejemplo un eventual alto al fuego en Ucrania, afectaría a la economía de países como Alemania o Francia y eso tendría un impacto sin duda en la nuestra.

Dicho esto, España transita desde hace un tiempo, con todos los problemas que tenemos, en una especie de oasis y con una dinámica positiva y diferente a la de las otras potencias del euro. Nosotros consideramos que el mercado está aún fuerte, el primer trimestre ha sido bueno y esperamos que el 2024 sea un buen año tanto para el alquiler como para la venta.

**Mov.- ¿Qué otros planes de futuro tenéis en la empresa que os gustaría compartir?**

Dentro de nuestros planes de la unidad de ventas está, de forma particular, seguir aumentando nuestras cifras de exportación y seguir trabajando para convertirnos en el referente de la venta de maquinaria nueva y usada.





# Puertas Abiertas

## Grucan celebró su primera Jornada de Puertas Abiertas

El pasado 10 de mayo se llevó a cabo la primera jornada de puertas abiertas de PALFINGER en el año 2024. Se realizó en GRUCAN, concesionario oficial Palfinger en la provincia de Sevilla.

Grucan es una empresa especializada en fabricación, modificación y reparación de todo tipo de carrocerías sobre vehículos industriales de acuerdo a las necesidades del cliente. Sus proyectos van desde la instalación de grúas, polibrazos o plataformas sobre camiones. Sus trabajos atienden necesidades de clientes de diversos sectores, abarcando todo tipo de reparaciones especializadas de todo tipo de sistemas hidráulicos de cualquier producto.

A través del liderazgo de Julián Rodríguez, propietario y gerente, y de María Postigo, responsable administrativa, Grucan está ampliando el mercado de Palfinger en Sevilla y alrededores vendiendo grúas y recambios originales, además de dar servicio a grandes clientes.

Esta jornada de puertas abiertas fue el escenario ideal para reunir a todo el equipo de Grucan junto con sus clientes, además del equipo de Palfinger Ibérica, que tuvo amplia presencia en el evento. Asimismo, otro gran motivo para la realización del evento fue el estreno de la nueva ubicación de Grucan,

donde destaca una campa de más de 6.000 metros cuadrados, un completo y equipado taller para servicios de montaje, mantenimiento y reparación de grúas y carrocerías de casi 800 metros cuadrados. Las instalaciones están ubicadas en Alcalá de Guadaíra (Sevilla), polígono industrial de la Red.

¡La jornada de puertas abiertas!

El evento reunió a más de 140 personas que disfrutaron de una exhibición de maquinaria Palfinger, entre los que estaban los siguientes equipamientos:

- Camión con grúa PK 370 TEC (Stock de Palfinger Ibérica)
- Camión con grúa PK 365 TEC de Roveluk
- Camión con grúa Epsilon M120Z de Antonio España
- Grúa Palfinger PK 7.501 SLD 5 y PK 48.002 TEC 7.
- Camión Volvo eléctrico con polibrazo T22 de Volvo e Hitravi
- Plataforma aérea P 200 AXE (Stock de Palfinger Ibérica)
- Diferentes accesorios (Grapa, Pulpo, Jib MFA, cesta de trabajo, etc.)

Grucan, en persona de Julián Rodríguez y María Postigo, aprovechó el marco de la jornada de puertas abiertas para realizar la entrega de un conjunto terminado recientemente. Se trataba de un camión Renault con grúa PK 300 TEC que recibió Rafael en representación de ROVELUK.

**ESTA JORNADA DE PUERTAS ABIERTAS FUE EL ESCENARIO IDEAL PARA REUNIR A TODO EL EQUIPO DE GRUCAN JUNTO CON SUS CLIENTES, ADEMÁS DEL EQUIPO DE PALFINGER IBÉRICA, QUE TUVO AMPLIA PRESENCIA EN EL EVENTO.**



Un momento importante del evento fueron las palabras ofrecidas a todos los asistentes por parte de Julián Rodríguez (Gerente de Grucan) y Jörg Schopferer (Director de Palfinger Ibérica) donde se agradeció la presencia de todos los clientes que confían en Grucan y en las grúas Palfinger. Los asistentes a la jornada tuvieron la oportunidad de compartir con todo el equipo de Grucan y los representantes de Palfinger Ibérica, entre los que se destacaba Daniel Prieto (Dir. Comercial), Manuel Pérez (Dir. Marketing y Ventas Internas), Diego Rodríguez (Responsable comercial de zona) y Carlos de la Casa (Dir. Recambios y Postventa), entre otros.

## SE PUEDE DECIR QUE LA JORNADA FUE UN ÉXITO ABSOLUTO, QUE REFUERZA LA IMAGEN DE GRUCAN Y PALFINGER EN LA ZONA COMO MARCA LÍDER EN VENTA Y SERVICIO DE EQUIPAMIENTOS DE ELEVACIÓN.

Todos los asistentes disfrutaron de un tradicional catering y de algunos sorteos de merchandising de Palfinger. Además, Grucan sorteó entre los asistentes, 3 bonos de descuentos en recambios, reparaciones o revisión de grúa.

Por último, y como hecho destacable, decir que cinco empresas pertenecientes a la Red de concesionarios Palfinger acompañaron a Grucan en su jornada de puertas abiertas, estos fueron: Framirez (Málaga), Incado (Badajoz), Rehidra (Cádiz), Manonuba (Huelva) e Hitravi (Madrid). Gran gesto que honra la unión entre la Red Palfinger de España.

Se puede decir que la jornada fue un éxito absoluto, que refuerza la imagen de Grucan y Palfinger en la zona como marca líder en venta y servicio de equipamientos de elevación. PALFINGER Ibérica agradece a los anfitriones, Grucan concesionario oficial en Sevilla y a los asistentes por acompañar en este evento a Julián y todo su equipo.

A continuación, os compartimos algunos de los momentos más especiales de la jornada.

## Palfinger Ibérica anuncia nuevas instalaciones en Madrid

Durante la Asamblea de ANAGRUAL, Palfinger Ibérica ha anunciado las nuevas Instalaciones de Palfinger en Madrid.

- Construido 8.000m<sup>2</sup> sobre terreno de 22.000m<sup>2</sup>
- Instalaciones de última generación y sostenibles

- Oficinas centrales, todas operaciones bajo un techo
- Mayor eficiencia en Montajes y Servicio a clientes



# Skyjack lanza una nueva gama de plataformas elevadoras eléctricas: **Simplemente eléctricas, simplemente más**

La división Skyjack de Linamar Corporation ha anunciado el lanzamiento de una nueva gama de plataformas elevadoras articuladas para terrenos difíciles alimentadas por batería. Disponibles con alturas de trabajo de 15.7 m y 20.1 m y adecuadas para uso tanto interior como exterior, los nuevos modelos SJ45 AJE + y SJ60 AJE + de Skyjack incluyen muchas de las características de diseño que los usuarios esperan de Skyjack.

La tracción totalmente eléctrica basada en ejes ofrece una excelente tracción, mientras que los motores de tracción y bomba eléctricos de alto rendimiento AC proporcionan potencia de alto par y capacidad multifuncional constante.

Los nuevos modelos presumen de un rendimiento de ciclo de trabajo excepcional, capaces de soportar más de un día típico de uso de la máquina. Unos 30 minutos adicionales de reserva permiten que las unidades operen en modo de conducción almacenada para viajar a un punto de carga.

"Nuestra nueva gama de plataformas elevadoras eléctricas fue desarrollada para proporcionar una solución de alquiler limpia, silenciosa y sostenible sin emisiones, con costos operativos más bajos y una mayor utilización," explicó Charlie Patterson, presidente de Skyjack. "La nueva gama sigue siendo simple y confiable, al tiempo que ofrece una opción ecológica y sostenible para el alquiler."

Los nuevos modelos SJ45 AJE + y SJ60 AJE + han sido diseñados para cumplir con las expectativas reales de rendimiento laboral, ya sea navegando por diversas condiciones de terreno áspero o levantando la plataforma. Un eje direccional oscilante trabaja en conjunto con el sistema de tracción para mantener las cuatro ruedas en contacto con el suelo, incluso en los terrenos más difíciles. Una



tracción mejorada proporciona un viaje notablemente más suave y la capacidad multifunción consistente ofrece una experiencia superior al operador con una capacidad de inclinación de hasta el 45%.

Con capacidades de plataforma de hasta 454 kg, operación silenciosa y cero emisiones, los modelos SJ45 AJE + y SJ60 AJE + ofrecen la flexibilidad de trabajar tanto en interiores como en exteriores, incluso en áreas con restricciones de emisiones.

"Todos los elevadores de Skyjack están diseñados pensando en la facilidad de mantenimiento y servicio para maximizar el tiempo de actividad y minimizar los costos. Como

siempre, los componentes clave son fácilmente accesibles y todo el cableado está codificado por colores y numerado para facilitar su uso," compartió Mark Trowman, Gerente de Desarrollo de Producto y Proyecto EAME, Skyjack Europa. "Con baterías eficientes libres de mantenimiento y sin requerimientos de mantenimiento del motor, nuestras nuevas plataformas elevadoras eléctricas promueven aún más un bajo costo de propiedad y operación."

Los nuevos modelos utilizan EASYDRIVE™, una característica única de la plataforma elevadora solo utilizada por Skyjack para permitir una operación sencilla e intuitiva. La función de conducción de la plataforma elevadora opera de acuerdo con la orientación general del contrapeso del torretón sobre el chasis, por ejemplo, si el joystick está hacia adelante, el contrapeso está mirando hacia adelante, para permitir que la unidad se mueva en la dirección general del movimiento del joystick. EASYDRIVE™ permite una fácil utilización en unidades de alquiler.

Entendiendo la importancia de tener información de sostenibilidad fácilmente disponible, Skyjack introdujo su marca ECO para detallar los beneficios en rendimiento ambiental y sostenibilidad a largo plazo que ofrecen los productos de Skyjack.

Los nuevos SJ45 AJE + y SJ60 AJE + ofrecen beneficios ECO que incluyen:

- 42% de ahorro de carbono operacional comparado con el modelo anterior,
- Cero emisiones,

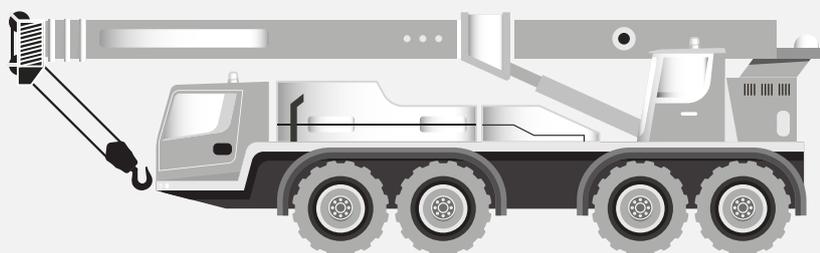


- Operación de máquina inherentemente silenciosa <70 dB (excluyendo alarmas),
- 90% reciclable por peso,
- 50% menos conexiones hidráulicas y aceite hidráulico biodegradable opcional,
- Telemática y diagnósticos remotos reducen las visitas al sitio y la huella de carbono operacional.

Skyjack está lanzando inicialmente los modelos SJ45 AJE + y SJ60 AJE + en sus regiones de EAME y Australia con certificación CE y AS.



**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



# Aguado

## Transportes y Grúas Aguado, S.L. continúa aumentando su flota Palfinger

En esta ocasión, apuesta por la PK 135.002 TEC7, la segunda grúa más grande de la nueva gama TEC.

### GRÚAS Y TRANSPORTES AGUADO S.L., DESDE 1982

Transportes y Grúas Aguado se fundó en 1982 con sede central en Madrid. Han crecido durante todos estos años hasta posicionarse como una de las empresas líderes en Europa y España en elevación de cargas y del transporte especial, abriendo numerosas sedes a lo largo del territorio nacional.

Están comprometidos con la innovación técnica y con las nuevas tecnologías. Todo ello se lleva a cabo mediante una inversión continua en la mejora cualitativa del personal y de los equipos, garantizando el mejor y más rentable servicio para sus clientes, ejecutándolos con la máxima seguridad.

Su ámbito de actuación se desarrolla en los sectores de logística, industria, obra civil y pública, energía, petroquímica, offshore y sector

eólico, en el que están especializados con su filial Aguado Wind Services ofertando proyectos "llave en mano" con el transporte, montaje, mano de obra en la instalación y mantenimiento de parques eólicos.

### LA PALFINGER PK 135.002 TEC 7

La PK 135.002 TEC 7 con un espectacular montaje trasero hecho sobre MERCEDES 4158 AK, cuenta con 4 prolongas hidráulicas (C), Flyjib PJ 240 E con 6 prolongas hidráulicas adicionales, lo que le permite un alcance horizontal de 29.7 m y hasta 1600kg de carga. Además, han adquirido tres ganchos diferentes, siendo más espectacular el modelo LH32.0, capaz de soportar hasta 32t.

Este potente conjunto de camión grúa, ha sido montado por el Centro de Montaje PALFINGER de Madrid. El carrozado estuvo a cargo de la propia empresa, Transportes y Grúas Aguado S.L.

La entrega personalizada del camión equipado con grúa fue efectuada por David Ruiz, experto en calidad y entregas de Palfinger Ibérica. Esta entrega incluyó un programa de capacitación y adaptación para el cliente y sus operadores, asegurando un conocimiento profundo del equipo. 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 Aguado S.L la confianza depositada en nuestra marca, compartimos algunas imágenes del momento de la entrega y de los primeros trabajos de esta grúa. ¡Larga vida a esta gran máquina!



La PK 135.002 TEC 7 con un espectacular montaje trasero hecho sobre MERCEDES 4158 AK, cuenta con 4 prolongas hidráulicas (C), Fly-jib PJ 240 E con 6 prolongas hidráulicas adicionales, lo que le permite un alcance horizontal de 29.7 m y hasta 1600kg de carga. Además, han adquirido tres ganchos diferentes, siendo más espectacular el modelo LH32.0, capaz de soportar hasta 32t.

La grúa PK 135.002 TEC 7 pertenece a la nueva y mejorada gama alta: TEC. Ésta puede equiparse con los siguientes sistemas de asistencia:

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

Gracias a las nuevas funciones denominadas MEXT y TOOL, la PK 135.002 TEC 7 presenta una gama de opciones innovadoras adicionales:

- **MEXT** permite monitorizar una o dos extensiones mecánicas mediante sensores y, como resultado, integrarse en el sistema de protección de sobrecarga.
- **TOOL** permite que varios dispositivos adicionales, que están conectados a través del adaptador multifuncional (MFA), se incluyan en el cálculo del límite de estabilidad.





# Crecimiento

## LoxamHune mantiene su senda del crecimiento con un margen de Ebitda por encima del 40% hasta abril

LoxamHune, primer alquilador europeo de maquinaria, mantuvo un margen de EBITDA por encima del 40%, en concreto del 42,8% en el primer cuatrimestre del año, algo que viene repitiendo desde el primer cuatrimestre del año pasado, es decir, por cuarto periodo consecutivo. En términos absolutos, la cifra fue de 23,2 millones de euros, un 6% más.

Por su parte, las ventas se incrementaron un 4%, de 52,6 a 54,9 millones. Hasta abril, la conversión del crecimiento de ingresos en EBITDA ha sido del 60% respecto a 2023, rozando los 70 millones en los últimos doce meses.

Según Luis Ángel Salas, CEO de LoxamHune, “ser capaces de mantener este ritmo de crecimiento nos convierte en uno de los pocos operadores con más de 150 millones de euros de facturación anual, si no el único en Europa, con más de un 40% de EBITDA. Somos el operador relevante con una mayor rentabilidad y eficiencia en nuestras operaciones”.

### OBJETIVOS 2024: EXPANSIÓN GEOGRÁFICA Y COLABORACIÓN CON PARTNERS

Este año, la empresa seguirá incrementando su presencia en España y Portugal, con la apertura de nuevas instalaciones en la provincia de Huelva, y el traslado de agencias actuales, a lo que se suma la integración total en su estructura de HRE en Portugal.

En su línea de crecimiento y diversificación, LoxamHune seguirá reforzando la colaboración con sus socios Leroy Merlin y Bauhaus, con quienes instalará nuevos corners de alquiler de maquinaria ligera, que ya suman una treintena en toda España.



## EJEMPLO A FAVOR DEL MEDIO AMBIENTE Y LAS PERSONAS

Además de estas buenas cifras, LoxamHune ha seguido dando muestra de su compromiso con el medio ambiente y su plantilla. Este año, ha comenzado a medir su huella hídrica, un indicador ambiental que mide el volumen total de agua dulce utilizada para producir bienes o servicios.

Adicionalmente, 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.

Por otro lado, LoxamHune volvió a ser certificada por tercera convocatoria consecutiva como Gran Lugar para Trabajar en España y Portugal en 2024. Es la primera compañía de su sector en España y Portugal que obtiene y revalida este título, otorgado por la consultora Great Place to Work®.

Otro hito importante en lo que llevamos de año ha sido el doble reconocimiento de Hune Aluguer, denominación social de LoxamHune en Portugal, como una de las empresas más destacadas del país según SCORING Top 10. Uno de ellos la distingue dentro del TOP 10 del sector de la construcción, y en el otro la sitúa entre las 10 mejores de todos los sectores en Oporto.

Para más información: [www.loxamhune.com](http://www.loxamhune.com)

## Marc Codina se incorpora a Liftisa

Marc Codina se incorpora como Area Manager de Ventas a nivel nacional en LIFTISA, expertos en plataformas elevadoras y con una dilatada experiencia en el sector de elevación.

La llegada de Marc permitirá al departamento seguir creciendo y mejorar la atención a todos los clientes.

Marc explica a Movicarga: "Tengo mucha ilusión con este nuevo proyecto. Liftisa es una gran empresa y tenemos muchos equipos a disposición de los clientes. Ponemos al cliente en el centro de nuestro proyecto global y queremos darle un servicio de calidad completo".



# EURO AUCTIONS



## Próximamente en Zaragoza, subasta en España

11 y 12 de junio a las 8:30 a.m.

Camino Azarbe 14, 50800 Zuera, Zaragoza, España



2017 CAT 313 FL GC



2015 Bobcat T40140



2014 Merlo P30.9KT



No Usado 2024 SureStac  
FD25-S - elección



2012 Genie Z-45-25J

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

Paolo Alecci (ES) +34 6182 848 08

Pedro de Pablo (ES) +34 6337 299 70

Ernesto Anton (ES) +34 6177 358 44

Bader Serouan (ES) +34 7222 882 41

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

# Grúas Fraile compra a DYM Impleparts una XCMG de 120 t

La empresa de alquiler de grúas de Guadalajara Grúas Fraile ha adquirido de DYM Impleparts, distribuidor de XCMG para España, una grúa de 120 t modelo XCA 120\_E, con 66 m de pluma principal.

Para demostrar el compromiso de XCMG con el mercado español, a la entrega vinieron de fábrica Hu Yuan, técnico comercial de la fábrica de grúas de XCMG, Rafael Romao, Director de ventas de XCMG a nivel europeo y Daniel Mendez, Director de ventas de XCMG para España, y Gunjan Keshwani, directora de DYM Impleparts.

La entrega de llaves se realizó el 6 de mayo en las instalaciones de Grúas Fraile en Guadalajara, recibiendo la llave Mario Fraile, que comentó a Movicarga que estaban muy contentos con esta nueva adquisición.

Para contarnos sobre la nueva grúa, hemos charlado con Rafael Romao, Director de ventas de XCMG a nivel europeo y Gunjan Keshwani, directora de DYM Impleparts quienes nos han explicado el compromiso de XCMG con el mercado español y su apuesta por el servicio técnico.

“Este modelo fue lanzado en el año 2023 y es la primera grúa de estas características que entregamos en Europa, pero también está disponible para los mercados de Australia y Corea del Sur, donde ya se han entregado algunas unidades”, explica el Sr. Romao a Movicarga.

La grúa incorpora todos los sistemas de seguridad que requirieren este tipo de equipos, incluyendo el sistema de seguridad de limitación de momento de carga. Se trata de un modelo de grúa que cuenta con mucha capacidad de carga, pero es muy compacta, se puede meter en las montañas y es fácil de maniobrar en los puestos de trabajo.

DYM Impleparts tiene en stock algunas grúas, por lo que la entrega ha sido inmediata: “Ahora mismo para entrega rápida en España estamos con el modelo de grúa híbrida de 60 tn. que estamos lanzando este año con mucha fuerza y con el modelo de grúa 120 tn y 130 tn., estamos dando un plazo tiempo de entrega de entre 3 y 4 meses como máximo.”

Gunjan Keshwani, directora de DYM Impleparts explica a Movicarga que para ellos el servicio técnico es uno de los pilares fundamentales de la empresa: “Contamos con dos mecánicos de fábrica fijos en España desde el año pasado, que fue cuando nos quedamos con la marca XCMG. Además, nosotros disponemos de un equipo de cinco mecánicos más, donde dos son para la parte de grúas”.

En cuanto a repuestos, el Sr. Romao nos cuenta que el stock del que disponen tanto en España como en Alemania es muy amplio: “Nosotros tenemos en Alemania, en la ciudad de Krefeld, un gran stock de repues-

tos y también estamos preparando una zona de repuestos en Madrid”.

“Cada vez contamos con más repuestos, pues con esta unidad, ya son 7 las grúas que se han entregado en España, y queremos disponer de un stock de repuestos de los modelos más comunes como son de la 60, 120 y 130 tn con una entrega rápida. Además, hemos hecho una inversión grande en Alemania al incorporar nuevas instalaciones más grandes”, explica la Sra. Keshwani.



La grúa híbrida es un modelo cada vez más demandado: “La verdad es que estamos muy contentos, hemos vendido 7 unidades en Holanda, de las cuales 3 unidades ya se han entregado”, explica el Sr. Romao.

Respecto a las novedades que veremos en Bauma, nos han adelantado algunos lanzamientos que veremos el año que viene en abril: “En Bauma vamos a lanzar la grúa de 70 tn sobre 4 ejes. También estamos trabajando sobre la de 250 tn, pero no podremos lanzarla en Bauma, será un poco más tarde”.



## Ahern Ibérica cumple 5 años y celebra un Open Day el 26 de septiembre

Ahern Ibérica cumple 5 años y para celebrar tal hito van a celebrar una jornada de puertas abiertas en sus instalaciones en Móstoles, (Madrid) coincidiendo con los Premios Movicarga.

Durante la Jornada los asistentes podrán conocer los nuevos modelos Snorkel que han lanzado en Europa este año, además de comprobar el stock permanente de máquinas y repuestos que mantienen en sus instalaciones.

Enrique García, director de Ahern Ibérica explica a Movicarga: “En estos 5 años hemos crecido gracias a la confianza depositada por nuestros clientes y queremos mostrarles nuestro agradecimiento abriéndoles las puertas de nuestra casa. También les haremos partícipes de las últimas novedades de todos los productos y servicios que ofrecemos, pero sobre todo, queremos decir gracias a todos y cada uno de ellos.”

Estarán abiertos desde el mediodía de la mañana hasta las 5 de la tarde.

La dirección es:  
C/ Puerto de Navacerrada 106, Móstoles (Madrid).  
Inscripciones en el correo: [info@aherniberica.es](mailto:info@aherniberica.es)



# Multitel Pagliero: buscando y fomentando el talento

Manta y Multitel Pagliero / Multitel Pagliero y Manta: El vínculo de la empresa con su territorio, se extiende hasta Saluzzo, donde se fundó la empresa en 1911 y es casi simbiótico. Su dirección y ocho fábricas están repartidas en unos pocos kilómetros y la mayor parte de su personal reside en la zona. Por tanto, el peso que tiene la empresa en la economía local y la consiguiente responsabilidad social es inevitable. El fuerte crecimiento de los últimos tres años ha incrementado la plantilla de 337 (2021) a 551 personas (2023) y bajó el promedio de la edad a 35 años gracias al ingreso de nuevos graduados secundarios y universitarios; aumentó la presencia de mujeres en todos los ámbitos (11% del total), así como la de personal comunitario y extracomunitario. Hoy en día, Multitel Pagliero es una realidad joven, integrada y multicultural, que acoge y hace crecer a los profesionales de su territorio. La colaboración con las Bolsas de Empleo locales y, sobre todo, con las escuelas, muchas veces invitadas en la empresa, es fundamental. Entre ellos, hace unos días, el Istituto Tecnico Superiore G. Rivoira, cuyos alumnos de 5° año, liderados por Fabio Pagliero, visitaron las plantas M2, M4, M5, M6 y M7. Fabricación, automatización, robótica, seguridad, servicio, formación, operación de plataformas, marketing y comunicación: la presentación de todos estos aspectos involucró a directivos y jefes de departamento, dando profundidad al encuentro. Los estudiantes del último año pudieron reunirse con técnicos y trabajadores cualificados que se incorporaron a Multitel Pagliero después de graduarse y crecieron hasta ocupar puestos de responsabilidad. El próximo encuentro será a finales de mayo con los estudiantes de la AFP de Verzuolo (Cuneo), cuya formación se centra en mecánica del automóvil, mecatrónica, soldadura y diseño 3D.





## 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.

ARB SHOW 2024  
Westonbirt  
The National Arboretum  
United Kingdom  
17 - 18 Mayo · Stand E01&2

**CMC**  
THE SPECIALIST

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

# Entrevista a Santi Moreta Riembau, General Manager de Bomarent y Salvador Boadella Marqués, CEO de Bomarent

**Mov.- Su crecimiento de 60 a 450 máquinas en solo dos años es impresionante. ¿Cuál dirían que fue el factor clave detrás de este rápido ascenso?**

El crecimiento tan fuerte obtenido estos últimos 2 años ha sido debido a varios factores a partes iguales. Primeramente, a la confección de un excelente equipo, todos profesionales del sector y con una gran vocación para ofrecer al cliente una atención personalizada, juntamente con un excelente servicio e inmediatez. Por otra parte, se ha hecho una gran inversión en maquinaria nueva, que nos permite ofrecer un producto de primera calidad muy valorado por parte de nuestros clientes.

**Mov.- ¿Podrían compartir con nosotros cuáles son los tipos de máquinas que ofrecen en su flota?**

En Bomarent tenemos tres familias de maquinaria en alquiler: elevación, donde ofrecemos elevadores desde 5 hasta 43 metros, ya sea elevadores en tipología de tijera o brazo articulado o telescópico, en sus formatos eléctricos o diesel respectivamente. Por otro lado, tenemos la manutención, compuesta por carretillas eléctricas y diésel, también en formato 4x2 o 4x4, y manipuladores telescópicos ya sean fijos o giratorios desde 4 hasta 20 metros, siempre de la mano de nuestra marca Manitou, referencia mundial en dicho sector.

Finalmente, disponemos de la gama de maquinaria de Obra Pública, estandarizada históricamente de la empresa, donde ofrecemos máquinas de gran calidad de primeras marcas, con una gran variedad de giratorias desde 1 tonelada hasta 30 toneladas, rulos compactadores, dumpers y palas cargadoras.



Salvador Boadella Marqués y Santi Moreta Riembau

**Mov.- Trabajar con marcas confiables es fundamental. ¿Con qué marcas de equipos trabajan actualmente y están satisfechos con su rendimiento?**

Desde hace más de 10 años somos concesión oficial Manitou en las provincias de Girona y Lleida, por lo que tenemos un gran compromiso con la marca. También para completar nuestra gama de productos y ofrecer una gran variedad, hemos incorporado máquinas nuevas de otros fabricantes de primer nivel, siempre priorizando una buena relación calidad/precio.

**Mov.- ¿Estarían abiertos a considerar trabajar con nuevos fabricantes en el futuro para ampliar su oferta de equipos?**

Tal como hemos comentado, estamos muy comprometidos con nuestras marcas representativas, pero siempre estamos abiertos a escuchar propuestas que supongan innovación, seguridad y mayor calidad percibida para nuestros clientes.

**Mov.- Con un aumento tan significativo en su flota, ¿cómo describirían su nivel de ocupación actual?**

Nuestros niveles de ocupación son óptimos y muy positivos, al igual entendemos que nuestros competidores y colaboradores, debido a unos últimos años con un incremento significativo en la demanda de maquinaria en el mercado.

**Mov.- ¿Cuántas delegaciones tienen actualmente y tienen planes de abrir más en el futuro?**

A día de hoy, tenemos operativos dos centros de trabajo, el de Riudellots de la Selva (Girona), y el otro ubicado en Lliçà de Vall en Barcelona. Aún así, aprovechamos sinergias que tenemos con otras empresas de nuestro Grupo Boadella, con centros de trabajo en otras ubicaciones como Lleida, para poder ofrecer un mejor servicio y de proximidad a nuestros clientes.

**Mov.- Con un crecimiento tan rápido, ¿han aumentado también su equipo humano? ¿Cuántas personas trabajan ahora en la empresa?**

Debido a nuestro crecimiento exponencial estos últimos años, hemos pasado a ser 24 trabajadores. Nos hemos reforzado especialmente en áreas como postventa, servicio técnico, y administración.





**Mov.- ¿Tienen planes de seguir expandiéndose tanto en términos de número de máquinas como de delegaciones, o consideran que han alcanzado su capacidad máxima por el momento?**

Nuestra voluntad es la de seguir creciendo orgánicamente tanto en número de máquinas como en delegaciones. Dichos



crecimientos irán sujetos a los contextos económicos presentes y futuros, y siempre estando atentos a los movimientos globales político/económicos.

**Mov.- ¿Cómo ha sido su experiencia para encontrar personal cualificado para manejar el crecimiento de su flota?**

Tener un buen equipo ha sido y es clave para nuestro buen crecimiento y desarrollo en los últimos tiempos. Debido al buen hacer de la empresa y un buen ambiente de trabajo, ha propiciado que seamos considerados una empresa "atractiva" para trabajar,

por lo que recibimos frecuentemente ofrecimientos de profesionales para incorporarse a nuestro equipo.

**Mov.- ¿Han notado algún cambio significativo en los precios de alquiler en las zonas donde operan debido a su presencia en el mercado?**

Siempre respetamos a nuestros colaboradores y competidores, con los cuales mantenemos unas buenas relaciones. Cabe decir que hemos detectado una mayor agresividad y bajada de precios en las zonas donde operamos en los últimos meses. Dicha bajada

la atribuimos al gran incremento de parque que ha habido por parte de todas las empresas del sector en estos años de bonanza económica, mayor número de competidores por zona, y a la quizá, pequeña desaceleración que se ha notado este inicio de 2024.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado para este año? ¿Seguirá con el mismo ritmo de trabajo?**

Nuestras expectativas de crecimiento para este año son positivas y seguimos firmes con nuestra hoja de ruta. Ciertamente, se ha notado una pequeña desaceleración en algunos sectores, pero creemos que, si no hay ningún factor de crisis económica, pandemia o guerra, el ritmo de trabajo será bueno hasta final de año.

**Mov.- Finalmente, ¿podrían compartir con nosotros algunos de sus planes futuros para continuar con este éxito?**

Nuestros planes futuros pasan primeramente por afianzar nuestra estructura de equipo, con la incorporación de nuevos profesionales que nos aporten a dar una mayor solidez en nuestros procesos. Para el segundo semestre del año tendremos la apertura de unas nuevas instalaciones en Girona, con un mayor espacio de trabajo, que nos permitirá trabajar de una manera más ordenada y eficiente.

# BOMA

BOMA Alquiler & Venta



**bomarent.com**

**T. 901 300 030**

**Alquiler de maquinaria de elevación y obra pública**

**GIRONA  
BARCELONA  
LLEIDA**



# Platform Basket lleva a cabo la primera entrega de la plataforma Spider 54 T

La nueva plataforma SPIDER 54T, presentada recientemente en GIS 2023, ya está lista para conquistar los mercados internacionales, con especial relevancia en los sectores de las telecomunicaciones y la electrificación.

La novedad de estos días es la entrega del primer Spider 54T producido a la empresa italiana Minoege.

La plataforma de araña SPIDER 54T ofrece una altura de trabajo de 54 metros con una capacidad de carga de la cesta de 400 kg (hasta 4 personas a bordo) sin restricciones de altura. Esta especificación hace que el equipo sea único en la categoría de elevación con orugas autopropulsada. El diseño proporciona un chasis con orugas con un rendimiento extremadamente alto capaz de superar cualquier pendiente y/o terreno. Platform Basket siempre ha desarrollado plataformas con chasis sobre orugas y sistema de extensión de vía diagonal. Esta solución técnica permite la movilidad en terrenos extremadamente desafiantes, incluso para vehículos de orugas. El movimiento diagonal de las dos orugas se controla de forma remota mediante un radiocontrol que permite el ajuste del centro de gravedad de la máquina en pendientes inclinadas lateralmente difíciles de superar.

Dario Giro, director ejecutivo de Minoege, afirma: "El proyecto Spider 54T nació de una necesidad común nuestra y la de Platform Basket. Nuestro objetivo era ofrecer mayores y mejores prestaciones a nuestros clientes para las máquinas de esta categoría, mientras que Platform Basket expresó el deseo de ampliar su gama de productos, y de esta ambición común surgió una fusión de ideas. Ahora que hemos podido comprobar lo conseguido por Platform Basket, no nos queda más que reiterar nuestra total satisfacción, convencidos, una vez más, de que hemos depositado bien nuestra confianza."



# Grupo Manitou da a conocer sus ingresos en ventas en el primer trimestre de 2024

El Grupo Manitou ha obtenido unos ingresos en el primer trimestre de 2024 de 685 millones, un 3% más que en el mismo trimestre del año pasado. Confirman la expectativa de que el beneficio operativo recurrente para 2024 supere el 6,5% de los ingresos.



Michel Denis, presidente y director ejecutivo, afirmó: "Los ingresos del primer trimestre registraron un aumento del 3% en comparación con el primer trimestre de 2023. Este desarrollo se logró en un entorno de mercados en desaceleración. En el mercado norteamericano, nuestro plan de negocios tiene que enfrentarse a una creciente actitud de esperar y ver qué pasa entre clientes y un aumento muy gradual de nuestras operaciones. Por otro lado, los mercados europeos resultaron ser más dinámicos de lo esperado. Con la cancelación de asignaciones para nuestros clientes y la reapertura de la recepción de pedidos para todos nuestros distribuidores, casi se ha

logrado volver a la normalidad en todas nuestras operaciones. Nuestra entrada de pedidos está experimentando el fenómeno contrario al que vivimos entre 2020 y 2022, cuando el alargamiento de los plazos de entrega empujó a los clientes a anticipar sus pedidos para asegurar su futuro ingresos y nos llevó a una cartera de pedidos de casi dos años de actividad.

Hoy en día, la reducción de los plazos de entrega les permite realizar pedidos en plazos cortos, fenómeno amplificado por la baja visibilidad de los mercados. Como resultado, nuestra cartera de pedidos representa ahora alrededor de 9 meses de actividad. Todos estos elementos nos permiten confirmar nuestra expectativa de ingresos estables en 2024 en comparación con 2023, y un beneficio operativo recurrente de más del 6,5% de los ingresos."

## REVISIÓN DE NEGOCIOS POR DIVISIÓN

La División de Producto registró unos ingresos trimestrales de 583 millones de euros, un 4% más que en el primer trimestre de (+3% a tipos de cambio constantes y alcance constante). La división está alineando sus actividades con el nivel de actividad de los mercados, con dinámicas muy diferentes según las líneas de productos, dentro de un contexto general de mejora de la fluidez de la cadena de suministro.

Con unos ingresos de 103 millones de euros, la División Servicios y Soluciones (S&S) registró un nivel de actividad estable en comparación con el primer trimestre del 2023 (e idéntico a tipos de cambio y alcance constantes), lo que refleja el bajo nivel de actividad en los mercados.



Taller de vehículos industriales

# Taller de vehículos industriales

## Agenda tu cita

☎ 914 987 101

☎ 608 409 163

✉ [gestiontaller1@transgruma.com](mailto:gestiontaller1@transgruma.com)

📍 C/Palier 58, 28914 Leganés | Madrid

➔ [transgruma.com/taller](http://transgruma.com/taller)



- Mecánica rápida
- Hidráulica y neumática
- Motores
- Cajas de cambio
- Reparación de Ballestas
- Sistema de frenado
- Pintura de cabina y chasis
- Bancada de reparación de chapa
- Soldadura MIG-MAG, Electrodo revestido, TIG
- Revisión Pre-ITV
- Túnel de lavado de camiones

## SERVICIO MULTIMARCA



# Concesionarios de Palfinger Ibérica, Incado, S.L. y Grucex, dejan Huella en Ficon 2024

Dos destacados concesionarios de PALFINGER Ibérica, INCADO SL, bajo el liderazgo de Mariano Donoso y GRUCEX, liderada por Julián Rodríguez, brillaron con luz propia en la reciente edición de la FICON 2024 (Feria Ibérica de la Construcción). El evento, que tuvo lugar del 24 al 26 de abril en el recinto FEVAL de Don Benito, se erigió como el epicentro de la innovación y la excelencia en la industria de la construcción, y estas empresas no dejaron pasar la oportunidad de destacar entre sus pares.

Ambas empresas se unieron bajo el techo de la marca PALFINGER en una zona conjunta, donde exhibieron una impresionante gama de camiones equipados con grúas y equipamientos de la reconocida marca austriaca. Esta área conjunta se convirtió en un reconocido punto de encuentro, donde la última tecnología y las soluciones de elevación de PALFINGER captaron la atención de los visitantes.

Estas dos empresas, reconocidas en Extremadura por su excelente servicio y por ser carroceros de renombre, hicieron partícipes a sus clientes brindándoles la oportunidad de exhibir sus camiones en FICON. La completa gama de camiones que se encontraban en el stand eran de los siguientes clientes:

- **Delno, S.L.:** SCANIA con grúa Palfinger PK 365 TEC.
- **Eurogruas Parra:** con PK 2900
- **Bru Cortes Hermanos, S.L.:** IVECO con grúa Palfinger Epsilon Q170Z y polibrazo Palfinger T26.
- **DAF:** con grúa Palfinger PK 14.501 SLD 5
- **Azulejos Romu:** RENAULT con grúa Palfinger PK 12.501 SLD 5
- **Hitravi:** VOLVO eléctrico con polibrazo Palfinger PH T 22 SLD 5
- **Pavimentos Garrido:** IVECO con grúa PK 26002EH

La exhibición de maquinaria se completó con diferentes accesorios Palfinger como: Porta-palets, cucharas y un jib MFA. Además, los visitantes al stand pudieron ver dos grúas Palfinger sobre palet, la PK 48.002 TEC 7 y la PK 7.501 SLD 5.

Bajo la dirección de Mariano Donoso y Julián Rodríguez, los equipos de ambas empresas se mostraron entusiastas y comprometidos con cada visita. Esta colaboración entre

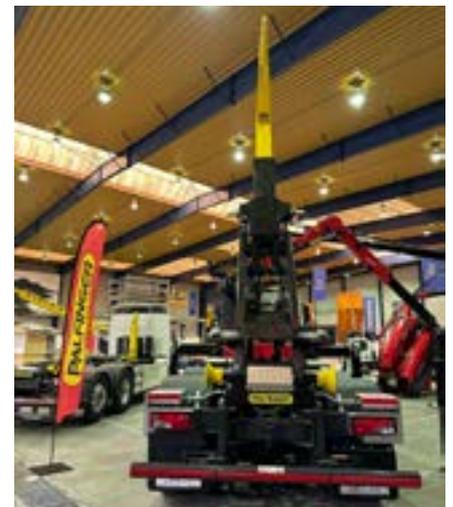


rica como uno de los líderes indiscutibles en el mercado.

Su destacada presencia en FICON 2024 es un testimonio del compromiso compartido de PALFINGER y sus concesionarios en ofrecer productos y servicios de calidad superior que impulsen el éxito y la eficiencia en la industria de la construcción.

Esperamos que FICON, tradicional feria realizada en Don Benito por más de 25 años, pueda tener en su próxima edición muchos más visitantes que fortalezcan a las empresas dedicadas al sector de la construcción en Extremadura y sus alrededores.

INCADO, SL y GRUCEX en FICON 2024, no solo demostró su dominio en el campo de las soluciones de elevación, sino que también reafirmó el papel de PALFINGER Ibérica



# LoxamHune cierra un acuerdo con Huppenkothen para seguir distribuyendo los recambios Takeuchi

LoxamHune cierra un acuerdo con Huppenkothen GmbH, distribuidora exclusiva de Takeuchi en gran parte del mercado europeo, y continuarán vendiendo recambios Takeuchi a precio de distribuidor durante los próximos años.

Para celebrarlo, Loxamhune aumentan los descuentos en recambios a todos sus clientes.



## 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](mailto:info@transgruas.com)  
 🌐 [transgruas.com](http://transgruas.com)

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

**FASSI**  
LEADER IN INNOVATION



## GAM crece un +13% en el primer trimestre y mejora la rentabilidad

GAM, compañía multinacional española cotizada (BME: GAM) que ofrece soluciones y servicios integrales para la industria, mantiene en el primer trimestre de 2024 su tendencia de crecimiento a doble dígito (+13%), y ello a pesar de la estacionalidad que en el primer trimestre de este ejercicio supone la Semana Santa, que resta 3 puntos de crecimiento, en comparación con el mismo periodo del año anterior.

El crecimiento de la compañía, que ha venido acompañado de una mejora del margen, se traduce en unos ingresos de 67,4 mill. (+13%), y un EBITDA de 18,3 mill (+20%), lo que supone un 27% sobre ventas y una mejora de 2 puntos con respecto al mismo periodo de 2023, ha venido acompañado de una mejora del margen.

El beneficio neto, alcanza los 1,1 millones de euros, frente a los 0,9 millones registrados en 2023.

	Q1 24	Q1 23
Ingresos	67,4	59,9
EBITDA	18,3 27%	15,2 25%
EBIT	4,7 7%	4,2 7%
Resultado neto	1,1 2%	0,9 2%

**El crecimiento del negocio viene acompañado de rentabilidad, con un EBITDA de 18,3 millones, (27% sobre ventas, y 2 puntos superior al año anterior)**

### DIVERSIFICACIÓN DE NEGOCIOS

El negocio que crece con más intensidad es el renting / outsourcing (negocio recurrente de largo plazo), que se incrementa un +28% y supone un 28% de los ingresos totales de la compañía. Este negocio aporta estabilidad en los ingresos, con una cartera de contratos por valor superior a 240 millones, y contribuye a una elevada diversificación sectorial del negocio.

**El renting/outsourcing (negocio recurrente de alquiler a largo plazo) crece un 28%, alcanza los 18,9 millones y supone un 28% de los ingresos totales, aportando estabilidad y recurrencia en la generación de ingresos.**



También la distribución y postventa como el alquiler y servicios han experimentado un incremento en este primer periodo del año, del 4% y 11%, respectivamente.

**PLAN DE SOSTENIBILIDAD**

La compañía maneja un parque de alquiler que en algo más de un 82% ya es cero emisiones, reafirmando su compromiso con la sostenibilidad y la reducción de la huella de carbono. Además, la puesta en marcha de Reviver, la planta de refabricación de maquinaria más grande de Europa -se sitúa en una superficie total de 200.000 m<sup>2</sup>-, no solo contribuirá a la sostenibilidad medioambiental dando una segunda vida útil a las máquinas de flota de GAM, sino que también permitirá a GAM optimizar su estructura de costes

**La compañía sigue avanzando en su plan de sostenibilidad, con la puesta en marcha de Reviver, la planta de refabricación de maquinaria que contribuirá a reducir sustancialmente las necesidades anuales de CAPEX de la compañía, y con un parque cero emisiones que supera ya el 82%.**

al reducir las necesidades de CAPEX anuales. Esta iniciativa se enmarca dentro del plan estratégico de sostenibilidad de la em-

presa, cuyo objetivo es liderar el sector en la transición hacia un modelo de economía circular.

**Si utiliza uno de estos,**

**necesita uno de estos.**

**IPAF.org** La autoridad mundial en plataformas de trabajo en altura

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

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

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

**Encuentre su centro de formación más cercano en [www.ipaf.org/es](http://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.

# Gran inauguración de JMG Cranes el 25 de mayo

JMG CRANES lleva a cabo el día 25 la gran inauguración de su nueva planta de producción en Sarmato (Piacenza), y en Piacenza del 29 al 31 en la feria Gas Expo Pipeline.

La Compañía recibe con gran ilusión a todos los clientes y amigos que participan en este evento tan significativo en tantos aspectos: profesional, social y humano.

## UN COMPLEJO DE INNOVACIÓN INDUSTRIAL PARA LA ELEVACIÓN

La nueva planta productiva es un auténtico complejo industrial dedicado a la innovación en elevación, no es casualidad que la nueva sede ya haya sido bautizada como la "Ciudadela de las grúas".

Lo que JMG CRANES inaugura el 25 de mayo es un espacio íntegramente dedicado a la innovación de pick&carries, donde trabajan para hacer que estas máquinas sean cada vez más potentes, innovadoras y ecológicas.

De hecho, el compromiso de JMG CRANES, especializada en la producción de grúas

eléctricas, siempre ha estado dirigido a simplificar y hacer más seguro el trabajo, con soluciones innovadoras pero también sostenibles en términos de impacto ambiental.

## UN COMPLEJO DE REURBANIZACIÓN URBANA INDUSTRIAL CON UN CORAZÓN VERDE

La empresa también destaca por la atención prestada a las personas y al territorio que acoge sus actividades. La inauguración de la nueva fábrica también será un acontecimiento significativo para la ciudad de Sarmato, dado que la nueva Crane Citadel se encuentra en una zona industrial que ha permanecido abandonada durante unos 20 años.

Por eso, el 25 de mayo también celebran el éxito de una impresionante obra de reurbanización urbana que marca, también para la

comunidad, el regreso a la vida y a la productividad de una zona de su territorio que de otro modo estaría abandonada a la decadencia.

## LA GRAN INAUGURACIÓN DE JMG CRANES EL 25 DE MAYO

El acto de inauguración del próximo 25 de mayo comenzó a las 15.00 horas con el registro de los presentes.

La primera parte del evento estuvo dedicada a los actos más institucionales, la Bendición de la Compañía y el Corte de Listón.

Luego de un breve Coffee Break, a las 16.30 horas se realizan intervenciones en las que participan diversos representantes de la comunidad: las Autoridades, la Empresa y los Trabajadores.

La fase de convivencia del evento comienza a las 18.00 horas con aperitivo y cena.

## JMG CRANES TAMBIÉN ESTARÁ EN LA EXPOSICIÓN GAS EXPO PIPELINE

La inauguración de la sede no es el único evento de este mes en el que participa JMG CRANES.

Del 29 al 31 de mayo la empresa estará presente en la feria Gas Expo Pipeline en Piacenza, stand C2-D1, la única exposición-conferencia europea enteramente dedicada a las redes de distribución mid-stream y "oil & gas", a la generación de energía y de agua.

JMG CRANES trae a la feria Gas Expo Pipeline sus grúas eléctricas alimentadas por baterías que, gracias a su eficiencia, sostenibilidad y capacidad de operar en espacios reducidos, son capaces de responder perfectamente a las necesidades del sector de gasoductos y gas.

JMG CRANES pick&carries aporta una solución tecnológica avanzada para la manipulación y elevación de materiales y equipos utilizados en el almacenamiento y transporte de hidrocarburos y gases, y en trabajos en redes de agua.

El suministro de energía eléctrica de estas máquinas, su eficiencia y versatilidad hacen que el ambiente de trabajo sea más saludable, reduciendo el impacto ambiental y mejorando el funcionamiento de las personas.



# INAUGURACIÓN DE LA NUEVA SEDE DE JMG CRANES S.P.A.

# JMG®



# DAY



25.05.2024



15:00



Via Zuccherificio, 2  
29010 Sarmato (PC) - IT

R.S.V.P.

Prego confermare la partecipazione rispondendo alla seguente email:  
[marketing@jmgcranes.com](mailto:marketing@jmgcranes.com)

# Grúas Goiherri en la inauguración del centenario de Chillida junto al Rey

El día 14 de Mayo, el Rey Felipe VI inauguró la muestra que aúna los centenarios de Chillida y la Telefónica estando presentes entre otros el Ministro de Política Territorial, la Delegada del Gobierno y el Alcalde de San Sebastián.

Grúas Goiherri fue invitada al evento por ser el proveedor de los medios de elevación y transporte en Chillida Leku.

Chillida Leku es un museo y un parque de esculturas dedicado al famoso escultor español Eduardo Chillida. Ubicado en Hernani, cerca de San Sebastián en el País Vasco, el museo se encuentra en una antigua casa de campo restaurada, conocida como Zabalaga, rodeada por un amplio parque donde se exponen muchas de las grandes esculturas al aire libre del artista.

La propiedad fue adquirida por Chillida en los años 80 y la convirtió en un espacio expositivo con la intención de que sus obras fueran disfrutadas en un entorno natural. Chillida Leku, que significa 'el lugar de Chillida' en euskera y se inauguró oficialmente como museo en el año 2000.

En cuanto a la instalación de las esculturas, estas a menudo requieren el uso de grúas para su manejo y montaje debido a su tamaño y peso. Y aquí es donde entra el trabajo de Grúas Goiherri.

Las obras de Chillida se caracterizan por ser de grandes dimensiones y están hechas de materiales como el acero y el hormigón, lo cual implica el uso de grúas pesadas.





**gam**   
Piensa Grande



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

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

900 230 022

# Analizando incidentes

Entrevistamos a Javier Molinero, Director General de HEAVY EQUIPMENT IBÉRICA (HEI) y distribuidor oficial para España de las grúas SANY, tras el incidente ocurrido en Madrid con una grúa Sany SAC600E.

**Mov.- Todos sabemos y somos conscientes de que los accidentes ocurren y nadie está libre de que puedan ocurrir incidentes. En el último tiempo hemos visto como una de vuestras grúas sufría un accidente, y aquí es donde la marca puede demostrar que está al lado del mercado. ¿Nos quieres contar que pasó?**

El incidente tuvo lugar el sábado 20 de abril, durante la construcción de una pasarela peatonal en Majadahonda, en la zona noroeste de Madrid. La grúa involucrada era una Sany autopropulsada de tres ejes, perteneciente al parque de maquinaria de Grúas Aguado, que había estado trabajando en la instalación de algunos cables de soporte del mástil principal. Tras soltar la carga y finalizar su labor, se autorizó a la grúa a retirarse, dado que ya había terminado la maniobra.

Minutos más tarde, y aún con la pluma extendida, el mástil principal destinado a sostener la pasarela peatonal cayó súbitamente sobre la pluma debido a una falla en sus anclajes de cimentación. Este impacto causó que el mástil de 30 toneladas golpeará lateralmente la pluma de la grúa, resultando en su doblez, así como en daños a otras partes de la grúa, como los estabilizadores y las cabinas tanto del conductor como del operador, sobre la que cayó uno de los cables de soporte del mástil. Como consecuencia del impacto, la grúa se desplazó lateralmente aproximadamente 1,5 metros.

El operador de la grúa resultó ileso, únicamente tuvo algún rasguño por salpicadura de cristales de la cabina. El desenlace podría haber sido considerablemente más grave si el mástil hubiera impactado sobre la cabina de la grúa o sobre la carretera.



**Mov.- En caso de una emergencia, ¿qué tiempo de respuesta tenéis?**

Nuestro equipo técnico se encuentra siempre disponible para brindar una respuesta inmediata. En situaciones de emergencia como ésta, desplegamos un equipo al lugar de los acontecimientos tan pronto como el cliente nos lo solicita. En este caso específico, dos técnicos, uno de HEI y otro especialista

de Sany en grúas autopropulsadas que colabora de forma permanente con nosotros en nuestras instalaciones, estuvieron presentes en todo momento en el lugar del incidente junto al equipo de Aguado durante las labores de rescate de la grúa.

**Mov.- ¿Tenéis posibilidad de reemplazar/alquilar una máquina durante las reparaciones de larga duración?**

En este caso particular, dado que la grúa accidentada fue una SAC600E con una capacidad de 60 toneladas, actualmente contamos con equipos disponibles en stock en nuestras instalaciones en Madrid. Una de estas unidades ya ha sido puesta a disposición de Aguado para su posible uso, ya sea en régimen de alquiler o como reemplazo, según sea necesario.

Con respecto a los modelos de grúas autopropulsadas de hasta 120 toneladas de capacidad, nuestra política es mantener al menos una unidad de cada tamaño en stock en nuestras instalaciones o en producción. Esto nos permite responder de manera ágil ante situaciones como la presente. Actualmente, disponemos de tres grúas de 60 toneladas en stock, una grúa de 120 toneladas en proceso de producción que será entregada en los próximos meses, y próximamente, con el lanzamiento del modelo de 70 toneladas sobre



Representación artística del puente

cuatro ejes, realizaremos un pedido a fábrica para tener este modelo disponible en Madrid lo antes posible. Esto nos permitirá exhibirlo a nuestros clientes y garantizar plazos de entrega rápidos.

**Mov.- ¿Qué capacidad tenéis de reparar la grúa en España y certificarla? ¿En cuánto tiempo?**

En nuestras instalaciones, disponemos de los recursos técnicos y humanos adecuados para llevar a cabo la reparación de la grúa. Asimismo, hemos coordinado la llegada de un equipo especializado de fábrica que se trasladará aquí durante el tiempo necesario para el ensamblaje de todas las partes requeridas y certificar el equipo.

**Mov.- En un caso como el accidente que ha ocurrido, donde entran los seguros y los costes de reparaciones, ¿cómo lo habéis gestionado?**

En esta situación, comprendemos que es responsabilidad del seguro del contratista de los trabajos de construcción de la pasarela, quien había subcontratado los trabajos de elevación a Aguado, asumir los costos asociados al accidente, incluidos los gastos de reparación de la grúa. Nosotros, desde HEI, hemos evaluado los trabajos necesarios para reparar la grúa y dejarla en condiciones óptimas, y actualmente estamos a la espera de las instrucciones de Aguado para proceder con las reparaciones correspondientes.



Grúa Sany SAC600E

**Mov.- ¿Crees que como fabricante podrías haber hecho algo para evitar este tipo de accidente?**

No. Lamentablemente la grúa Sany ha sido afectada por un accidente del cual, en nuestra capacidad como distribuidores o fabricantes, no podríamos haber evitado puesto que la grúa no ha tenido ninguna culpa. Sin embargo, nos reconforta saber que ninguna persona resultó herida. Al observar las imágenes y reflexionar sobre lo ocurrido, es evidente que las consecuencias podrían haber sido considerablemente más graves.

En cuanto al diseño de la grúa, es importante resaltar la presencia de una parrilla de barras metálicas ubicada en la parte supe-

rior de la cabina del operador, la cual cumple la función de un "escudo" o protección. En este caso específico, dicha estructura desempeñó un papel crucial al contribuir a que el operador sufriera únicamente lesiones menores, a pesar de que uno de los cables de soporte del poste cayó sobre la cabina. Como se mencionó anteriormente, los accidentes lamentablemente pueden ocurrir, a pesar de las numerosas medidas de seguridad implementadas. Por consiguiente, es esencial que los equipos estén equipados con barreras de protección que puedan salvaguardar la integridad del operador en situaciones como la que hemos descrito, y con las que afortunadamente, la grúa Sany contaba.

## Tadano amplía la flota de Auto Klug con la grúa todo terreno AC 4.070L-1

La empresa de servicios de grúas Auto Klug, con sede en Hof, Baviera, acaba de incorporar una nueva grúa todo terreno Tadano AC 4.070L-1 a su flota de maquinaria. "Una de las principales razones por las que optamos por el AC 4.070L-1 es que puede llevar mucho contrapeso. Esto la convierte en una máquina muy versátil que puede utilizarse para una amplia variedad de trabajos", explica Christina Glück, directora general de Auto Klug. Por la misma razón, Auto Klug encargó la grúa AC 4.070L-1 con el complemento completo de contrapeso de 16,5 toneladas. Otro factor decisivo para Klug fue que su flota ya incluye varias Tadano similares. Las similitudes facilitan a sus operadores moverse entre los diferentes modelos. La nueva grúa se utilizará principalmente en la planta de Bayreuth-Bindlach, pero, por supuesto, también estará disponible para su uso en otras instalaciones.



# Transgrúas entrega una grúa Fassi F820RA a Grúas y Transportes Sanjo

Una grúa pluma con 7 prolongas hidráulicas, jib L426 y 3 extensiones manuales.

Grúas y Transportes Sanjo son especialistas en alquiler de grúas, camiones grúa y transportes especiales. Su importante trayectoria en el sector se basa en una atención personalizada y calidad en sus servicios y para ello se aseguran de contar con los mejores equipos.

En esta ocasión han optado por un conjunto de camión grúa equipado con carrocería: un servicio integral de Transgrúas.

La grúa articulada: un modelo de la gama pesada de Fassi, F820RA.2.27, con 7 prolongas hidráulicas, rotación continua de 360°, con distribuidor D900, radiomando Scanreco Maxi de 8 funciones, estabilizadores de 8.300mm controlados vía radio, cabrestante V30 y jib L426 con 3 prolongas manuales y control de estabilidad FSC SII.

La carrocería: se trata de una caja fija, de medidas 6.800 x 2.550 x 800mm con laterales de aluminio, suelo de tablero finlandés, puerta trasera con apertura de libro y con puente de carga delantero.

Grúas y Transportes Sanjo cuenta ya con varios equipos Transgrúas, y es por eso que una vez más, ha vuelto a optar por la calidad de lo conocido.



## Oshkosh Corporation adquiere AUSA

La cartera complementaria de productos amplía la penetración en el mercado y refuerza la asociación con JLG.

Oshkosh Corporation (NYSE: OSK) ha anunciado hoy que ha llegado a un acuerdo definitivo para adquirir AUSACORP S. L. (AUSA), una empresa internacional de capital privado, fabricante de dúmperes sobre ruedas, carretillas todoterreno y manipuladores telescópicos para los sectores de la construcción, la manipulación de materiales, la agricultura, el paisajismo y los equipamientos especiales. Tras la formalización del acuerdo, AUSA pasará a formar parte de la división de equipos de acceso de Oshkosh.

«El historial de AUSA en la producción de equipos de alta calidad y diseñados para fines específicos está en consonancia con nuestra estrategia (Innovate. Serve. Advance) y nos permite ampliar nuestra oferta de productos tanto en los mercados actuales como en los adyacentes», afirmó John Pfeifer, presidente y director general de Oshkosh Corporation. «Estamos deseando dar la bienvenida al equipo de AUSA a la familia Oshkosh».

Los productos de AUSA reforzarán la cartera de equipos de la división de acceso, como marca complementaria que potenciará la lí-

nea de manipuladores telescópicos JLG®, así como los dúmperes de orugas y las carretillas Hinowa. Las dos empresas empezaron a colaborar a través de un acuerdo de asociación en 2020, por el que AUSA se encargaba de la fabricación del manipulador telescópico SkyTrak® 3013 de la marca JLG.

«Estamos encantados de unir fuerzas con un socio contrastado como AUSA», afirmó Mahesh Narang, vicepresidente ejecutivo de Oshkosh Corporation y presidente de su división de acceso. «La combinación de nuestras avanzadas capacidades tecnológicas y nuestras sólidas infraestructuras de formación, asistencia y servicios nos permitirá atender mejor a los clientes y crecer de manera focalizada».

«Buscamos siempre la excelencia en nuestros productos, servicios y negocios», afirmó Ramón Carbonell, consejero delegado de AUSA. «Nuestro propósito es ampliar nuestra presencia en los mercados internacionales con potencial para nuestra marca, así como crecer en un entorno globalizado competitivo. Formar parte de Oshkosh Corpora-

tion nos ayudará sin duda a lograr esos objetivos a largo plazo».

AUSA, fundada en 1956 en Barcelona (España), registró unas ventas de aproximadamente 132 millones de euros en 2023. Los cerca de 350 miembros del equipo y 600 distribuidores de la empresa aportan una larga trayectoria de innovación, calidad y servicio al cliente.

La adquisición de AUSA apoya la estrategia de crecimiento acelerado de Oshkosh. Se espera que la operación, sujeta a las condiciones de cierre habituales, finalice en un plazo de 90 días.





**Carretillas diesel 4x4 y 4x2  
Capacidad 2.500 Kg.  
Motor DOOSAN fase V**

**CARRETILLA**

**FD25TT4 - FD25TT2**



# Asamblea ANAGRUAL

[Pinche para ver el video](#)

Mesa presidencial Asamblea, de izda. a drcha.: Mikel Ibarro, Vicepresidente de ANAGRUAL, José Manuel García Suárez, presidente de ANAGRUAL, y David Ruiz, Secretario General de ANAGRUAL

## Asamblea de ANAGRUAL en Mallorca: somos un sector fuerte

Más de 170 profesionales se dieron cita en la Asamblea de ANAGRUAL en Palma de Mallorca.

ANAGRUAL ha reunido a más de 60 empresas en su Asamblea anual que se ha celebrado en Mallorca, con la presencia del Alcalde de Palma de Mallorca, D. Jaime Martínez Llabrés para inaugurarla y con el Consejero de Empresa, Empleo y Energía, D. Alejandro Sáenz de San Pedro García, para realizar la clausura oficial.

Sin duda, la labor de ANAGRUAL es esencial no sólo porque reúne a todos los empresarios de grúas del sector, sino porque el trabajo que llevan a cabo es fundamental para que el sector de grúas avance con fuerza. Saber si una empresa de grúas es rentable o no está cada vez más cerca gracias a la herramienta que han lanzado en la Asamblea. Si una empresa es capaz de conocer sus costes reales (Siempre bajo el estricto marco de la Ley de Defensa de la Competencia), lo cuál en el caso de las empresas de alquiler de grúas móviles se hace complicado, ya tienen mucho camino andado hacia la verdadera rentabilidad, que es lo que se espera de un negocio.

En Mallorca presentaron una herramienta de costes que continúa mejorando cada día, y que con la implicación de las empresas conseguirán que sea un arma imprescindible dentro de la empresa, ya que de esta forma los alquiladores pueden conocer más su actividad, conocer sus costes, su disposición a invertir y todo lo que hace el negocio rentable. Una herramienta fundamental en la que ANAGRUAL lleva trabajando tiempo y será todo un éxito.

José Manuel García Suárez volvió a ratificarse como Presidente de ANAGRUAL de nuevo, demostrando una vez más su implicación, su fuerza y su dedicación. ANAGRUAL no podría tener mejor Presidente, es una suerte tenerlo.

El Alcalde en su discurso de inauguración se nota que conoce a los empresarios: "La gente de la empresa se juega su patrimonio". Con mucha cercanía, transmitió su admiración por los empresarios de grúas, abrió las puertas de una ciudad como Mallorca a todos y les deseó una fructífera Asamblea.

José Manuel García Suárez, ratificado Presidente de ANAGRUAL, explicó el gran trabajo que se ha realizado desde la Asociación, en varios Ministerios, consiguiendo unas condiciones que ningún otro país tiene.

"Tenemos una actividad dura pero alegre" aseguró. Animó a las empresas a seguir trabajando por el camino de la coherencia, a estudiar bien los costes y facturar en consecuencia y a seguir profesionalizando el sector. "En ANAGRUAL trabajamos sin descanso, estamos llevando a cabo muchos proyectos que son esenciales para el sector", concluyó.

Por su parte, el Consejero de Empleo, Energía y Fomento, Alejandro Sáenz, definió bien lo que es nuestro sector: "Un sector tan imprescindible como invisible, pero no se podría mover el mundo sin ustedes".

Una gran Asamblea que os puedo asegurar que ha sido un éxito gracias al trabajo de David Ruiz, Secretario General de ANAGRUAL, junto con Daniel que ha empezado a ayudarlo hace poco. El trabajo tan descomunal que hay detrás de una Asamblea sólo lo sabe el que lo hace, Por eso, en nombre de todos los que estuvimos allí presentes, gracias de corazón David. Eres muy gran de amigo.

Por Macarena García, Directora de MOVICARGA.

## PATROCINADORES DE LA ASAMBLEA

Esta Asamblea ha sido posible gracias a los sponsors que cada año están al lado de la Asociación y los socios para formar un sector más potente.

### SPONSOR PLATINO

Liebherr  
Palfinger  
HEI Sany  
Mycsa Grúas

### SPONSOR ORO

Transgruas  
Manitowoc - Grove  
Tadano

### COMO SPONSOR PLATA

AMCO  
Alkora  
Escuela Europea de Maquinaria Roxu  
Haulotte

### BRONCE

JLG  
SP Quality  
Socage Ibérica  
Spierings Mobile Cranes

## CURSO MECÁNICOS

Hubo importantes anuncios durante la Asamblea, como el curso de mecánicos, donde existen dos, uno de 60 horas y uno de 80 horas, para personas que quieran incorporarse al sector, hacérselo más fácil y asequible.

## CERTIFICACIÓN DE PERSONAS

ANAGRUAL está implementando 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. El examen que habrá de realizarse es teórico práctico; siendo una vía que se espera pronto esté disponible para acceder a la profesión de operador de grúa móvil.

## NALANDA

El acuerdo con Nalanda es un valor añadido para los socios, ya que les ahorra considerables cantidades de dinero y que cada vez están utilizando más.



En la fotografía, a la izda. a drcha., Mikel Ibarondo, Vicepresidente de ANAGRUAL, junto con D. Jaime Martínez Llabrés, Alcalde de Palma de Mallorca y José Manuel García Suárez, Presidente de ANAGRUAL

## APLICACIÓN MÓVIL SOBRE SEGURIDAD

ANAGRUAL dispone de una APLICACIÓN móvil, una APP, sobre seguridad laboral creada por ANAGRUAL, disponible para todos sus socios.

## ALIANZA ELEVA

La Alianza ELEVA estuvo presente en la Asamblea con la presencia de Juan Pablo Viniestra, de AECE, Alfonso de La Lama de ANAPAT, Jorge Cuartero, de ANMOPYC, y Antonio Casado como colaborador.

ANAGRUAL además presentó su propio AVATAR, llamado GruAvatar, que fue el encargado de dar las conclusiones sobre la Asamblea.



Alianza ELEVA con Juan Pablo Viniestra, Secretario general de AECE, Antonio Casado, colaborador de ANAPAT y Alfonso de La Lama-Noriega, Secretario general de ANAPAT, junto a la Junta directiva de ANAGRUAL

## CONCLUSIONES

ANAGRUAL es un sector regulado sobre cinco pilares:

- Actividad industrial
- Estructura laboral
- Formación
- Circulación
- Seguridad y Salud Laboral

El alquiler de grúas móviles cuenta con:

- ITC grúas móviles
- Convenio Colectivo
- Profesión de OPGM
- Condiciones de circulación específicas para grúas
- Redes de carreteras y NTP 1077



En la Clausura Oficial, la Junta Directiva de ANAGRUAL junto al Consejero de Empresa, Empleo y Energía, D. Alejandro Sáenz de San Pedro García

Por tanto, es muy importante seguir siendo tan profesionales para no perder esta estructura y mantener lo conseguido.

Respecto a los COSTES

- El conocimiento de los costes es esencial para la rentabilidad de la empresa.
- Es fundamental saber cuáles son nuestros costes para operar y tomar decisiones en un mercado cada vez más competitivo.
- La herramienta de análisis de costes que han presentado no se trata de una herramienta de fijación de precios, se trata de una herramienta para que cada empresa conozca sus costes y pueda tomar decisiones empresariales en base al conocimiento.

Hay que tener en cuenta que se ha detectado un aumento de la morosidad en el sector, pero "Somos un SECTOR FUERTE"

La unidad es esencial para afrontar los retos que el futuro nos depara y los obstáculos del día a día.

En cuanto a la FORMACIÓN, la profesionalidad y el futuro del sector pasa por la formación, hacer atractiva nuestra actividad a los jóvenes conllevará sin duda esfuerzo y sacrificio en las empresas. Desde ANAGRUAL han empezado a abrir vías de acceso a la profesión que faciliten la incorporación de nuevos trabajadores.

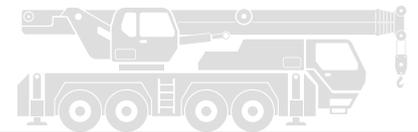


"Respecto al FUTURO del SECTOR, con fuerza, arrojo, siendo intrépidos y trabajando, tenemos un futuro esperanzador.

¡¡¡Fuimos, somos y seremos los que levantamos España!!!"

### ANAGRUAL 2025: SEVILLA

El año que viene ANAGRUAL se celebrará en Sevilla, allí os esperamos a todos.



## Heavy Equipment Ibérica (HEI) - Sany en ANAGRUAL

El distribuidor de las grúas SANY para España, Heavy Equipment Ibérica (HEI), fue sponsor platino en la Asamblea de ANAGRUAL en Palma de Mallorca.

Javier Molinero, director General de HEI, fue el encargado de presentar la empresa a los gruistas.

La intención de HEI es estar cerca del cliente.

HEI cuenta con unas instalaciones en Pinto (Madrid) de 4.500 m<sup>2</sup> con stock de grúas y almacén de repuestos. Su equipo de postventa está compuesto por:

- 1 Jefe Posventa
- 4 Técnicos Posventa

Disponen de 2 Talleres móviles completamente equipados y además tienen colaboraciones con talleres locales.

HEI ha vendido ya 7 grúas en España y se entregarán tres más antes de final de años.

El Grupo Sany es un fabricante que cuenta con una gran experiencia en el mercado como lo demuestra el hecho de que venden 14000 grúas al año. Y mandan a 300 ingenieros al extranjero fuera de China para dar apoyo técnico a las filiales.

Fuera de China tienen un gran mercado, con 54 distribuidores por todo el mundo.

Sany cuenta con 80 almacenes de repuestos en todo el mundo.

En Alemania tienen la sede central en Europa, en Bedburg (Düsseldorf) donde cuentan con soporte técnico, almacén de repuestos y taller.

Sany vendió 90 grúas en Europa en año pasado.

Como novedad, lanzarán este año la nueva grúa SAC700E, una grúa de cuatro ejes, carga máxima de 70 toneladas y pluma de 50 m, altura de elevación máxima de 66,5 m y transmisión ZF.



**Transporte sencillo:**

Ninguna pieza supera los 3,5 m de anchura. Piezas modulares diseñadas para un transporte rápido y rentable.

**Facilidad de montaje:**

Concepto de montaje bien pensado. El kit Boom Booster puede ser montado de forma rápida y segura por personal desde el suelo.

**Kits Boom Booster:**

CC 38.650-1



CC 68.1250-1



CC 88.1600-1

**Aumento considerable de la capacidad:**

Las secciones Boom Booster más anchas aumentan la rigidez de la pluma principal e incrementan la capacidad de elevación en todas las configuraciones, especialmente con una pluma principal larga, así como con plumín abatible y plumín fijo.

# Tadano más de cerca.

## Descubra como los kits Boom Booster pueden mejorar las capacidades de elevación de su grúa.

Los kits Boom Booster aumentan la capacidad de elevación de sus grúas sobre orugas con pluma de celosía CC 38.650-1, CC 68.1250-1 y CC 88.1600-1. Amplían significativamente la gama de aplicaciones posibles de su grúa, especialmente en proyectos en los que es esencial una excelente capacidad de elevación con plumines largos.

Los kits Boom Booster están disponibles para grúas nuevas y como kits de actualización para reequipamiento.

Mire más de cerca todo lo que Tadano puede hacer por su negocio. Descubra qué modelos están disponibles en su región en [tadanoeurope.com](http://tadanoeurope.com)

# Palfinger Ibérica en ANAGRUAL: Nuevas instalaciones y dando solución a los clientes

Durante la Asamblea de ANAGRUAL, Palfinger Ibérica fue sponsor Platino y aprovecharon la Asamblea para anunciar que tendrán unas nuevas instalaciones en Madrid y que su misión es estar al lado de los clientes. “Queremos ser más que un proveedor de grúas, queremos dar soluciones a nuestros clientes”, explicaron.

En la ponencia, a cargo de Jörg Schopferer, director general de Palfinger Ibérica, y Daniel Prieto, director comercial de Palfinger Ibérica, contaron que estas nuevas, sostenibles y modernas instalaciones en Madrid, contarán con 8.000 m<sup>2</sup> sobre una superficie de 22.000 m<sup>2</sup>.

La idea es aunar todas sus operaciones bajo un mismo techo, que se traducirá en mayor eficacia de montajes y servicios.

En cuanto a novedades, el Sr. Prieto, se centró en las nuevas mejoras para las grúas PK 1350 TEC y PK 1650 TEC, versiones más autónomas.

Algunas de las características que ya existen en estos modelos son:

**FPM:** Máquina homologada como línea de vida.

**P-FOLD:** Sistema de plegado automático desde cualquier posición, incluyendo todos los movimientos de la grúa.

**WEIGHT:** Sistema de pesaje en la botonera con una precisión de  $\pm 5$  kg.

Alcances de hasta 38,7 metros son el resultado de la creación de nuevas grúas pesadas Premium para aplicaciones especiales y de alta capacidad de carga con la PK 1350 TEC y la PK 1650 TEC. Toda la nueva gama TEC combina el máximo alcance, la mayor capacidad de elevación y la mayor precisión.

Las tareas complejas en zonas urbanas y en grandes obras de construcción, así como las cargas más pesadas y de mayor tamaño, requieren soluciones que sean inteligentes y potentes. Las nuevas grúas pesadas PK 1350 TEC y PK 1650 TEC de PALFINGER están equipadas con los más modernos controles electrónicos y sistemas de asistencia inteligentes. “Como líder tecnológico, PALFINGER establece estándares en la industria, siempre con el objetivo de utilizar soluciones inteligentes y conectadas para mejorar la forma de trabajar de los clientes. Las grúas pesadas de la gama TEC son nuestro último ejemplo. Basándonos en décadas de experiencia y trabajando conjuntamente con clientes y operadores, hemos creado una clase de grúa completamente nueva que combina el mejor hardware con un software inteligente”, afirma Andreas Klausner, CEO de Palfinger.

## CADA VEZ MÁS ALTOS: PK 1350 TEC Y PK 1650 TEC

Estructuras más exigentes, edificios más al-



Daniel Prieto

tos, maniobras en espacios limitados: el nivel de precisión exigido por los operadores de grúas aumenta constantemente. La grúa de gran tonelaje PK 1350 TEC -con pluma volante incluida- tiene un alcance de hasta 38,7 metros y una capacidad de elevación de 109,3 toneladas. Con el mismo alcance, la PK 1650 TEC alcanza incluso una capacidad de elevación de 124,8 toneladas. La electrónica de control inteligente PALTRONIC 180 y la válvula de control LX-6 garantizan una fácil maniobrabilidad. Así es como las grúas pesadas TEC proporcionan a los operarios una ayuda precisa durante cada tarea. Una ventaja especial es su sistema hidráulico de doble circuito, que garantiza que nunca falte potencia hidráulica. Esto significa que nada se interpone en el camino de las tareas exigentes que requieren varias funciones al mismo tiempo.

## LA FUERZA SE UNE A LA INNOVACIÓN

Con la gama TEC, PALFINGER ha rediseñado por completo la grúa cargadora, el producto principal de la empresa, combinando puntos fuertes probados con tecnologías inteligentes. Todos los modelos TEC pueden equiparse con Smart Control, el sistema inteligente de control de la punta de la grúa. Combina los movimientos de la grúa en segundo plano para lograr la posición exacta deseada. El sistema Memory Position almacena hasta cuatro posiciones de la grúa, mientras que el asistente de nivelación puede ahorrar hasta un 80% de tiempo al ajustar la configuración.

La gama TEC consta ahora de un total de once modelos. Con capacidades de carga de entre 23,5 y 124,8 toneladas, ofrecen a los clientes una amplia gama de opciones para diferentes tipos de trabajo



Jörg Schopferer

# 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.



Productos



Red Ventas  
y Servicio

PALFINGER  
CONNECTED plus



Siempre  
Conectado



Servicio



Postventa



Entrega Llave  
en Mano



# Liebherr Ibérica en ANAGRUAL: LICCON3

Liebherr Ibérica ha sido patrocinador PREMIUM en la Asamblea de ANAGRUAL en Palma de Mallorca celebrada el día 3 de mayo.



La LTM 1300-6.4 es otro modelo de la gama de grúas todoterreno de Liebherr que cuenta con el nuevo sistema de control LICCON3 y un diseño innovador

La dirección, junto con el equipo comercial y de servicio técnico de Liebherr Ibérica, estuvo presente en el evento que ha reunido a los alquiladores de grúas de toda España.

En su ponencia a los gruistas, Tobias Böhrer, Director General de Liebherr Ibérica, recordó que Liebherr tiene presencia directa en España desde hace 36 años.

Comentó que un nuevo segmento de producto se unirá, a partir de ahora, a la familia de productos que comercializa Liebherr Ibérica, la división de Frío.

El grupo Liebherr facturó el año pasado 223 millones de euros, de los cuales un 55% de ellos pertenece al sector de grúas móviles.

Álvaro Hueso, que se ocupa de la zona centro y norte en Liebherr Ibérica, habló sobre el nuevo sistema de control de grúas LICCON3.

Algunos de los clientes que ya han confiado en Liebherr y tienen máquinas con este sistema son:

- Grupo Roxu
- Eurogruas
- Grutrans Cabos, S.L.
- Grúas Alvarez
- Remayser, S.A.
- Formac, S.A.

Por otro lado, aprovecharon para presentar la nueva grúa móvil Liebherr LTM 1300-6.4. Bajo el eslogan "Reaching new heights",



Tobias Böhrer

este equipo que se lanzó oficialmente al mercado en abril de 2024 cuenta con una pluma telescópica de 90 metros y establece nuevos estándares en la clase de los 6 ejes. Se trata de una grúa automontable de gran potencia para exigentes trabajos de elevación y en situaciones de máxima extensión de la pluma. Por ello, parece predestinada al montaje de grúas de torre y antenas, así como al mantenimiento de plantas eólicas. Así, la grúa móvil Liebherr LTM 1300-6.4, con 300 toneladas de capacidad máxima de carga, cuenta con el sistema de control grúas LICCON3.

Principales datos:  
 Carga máx: 300 t  
 Pluma telescópica: 90 m  
 Altura de elevación máx: 120 m  
 Alcance máx: 94 m  
 Número de ejes: 6

La gama de grúas móviles Liebherr con el nuevo diseño de grúa y la nueva generación de sistema de control LICCON3 crece. Liebherr también actualizará sucesivamente los tipos de grúas existentes a esta nueva tecnología. En este proceso, el último dígito de la designación de tipo se incrementa en uno: ahora la LTM 1300-6.3 se convierte en la LTM 1300-6.4. Los parámetros de rendimiento y las capacidades de elevación de las grúas permanecen sin cambios.

### CONTROL DE GRÚAS LICCON3

La que ya es la tercera generación del control LICCON (Liebherr Computed Control) se basa en un manejo eficaz, pero con un software y un lenguaje de programación completamente nuevos y un bus de datos más rápido, así como en un espacio de almacenamiento significativamente más amplio y en una mayor potencia informática. Esta innovadora tecnología incorpora fiables y modernos componentes de hardware, como por ejemplo el terminal de control remoto 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.



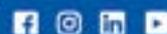
Álvaro Hueso



solo con un click  
estabilización  
automática



THE FUTURE IS NOW



# Manitowoc en ANAGRUAL: Grove Connect

Manitowoc, con Grove, fue sponsor oro en la Asamblea de ANAGRUAL en Palma de Mallorca.

Francisco de Borja, Responsable de Ventas para España de Manitowoc, explicó a los gruistas el sistema GROVE CONNECT, que permite el acceso en tiempo real a los servicios e información del fabricante (manuales de usuario, pedidos de piezas, y gestión remota de flota).

Es una aplicación web fácil de utilizar, los datos se transfieren vía Wifi o mediante cobertura móvil 4G.

Este sistema permite el acceso en tiempo real a los servicios e información del fabricante (manuales de usuario, pedidos de piezas, y gestión remota de flota).

El objetivo de este sistema es proveer acceso remoto a servicios GROVE e información técnica.



Una de sus ventajas es la mejora del servicio técnico y el agilizar la asistencia para solucionar problemas técnicos. Mantiene el trabajo en marcha y maximiza la disponibilidad de la grúa para el cliente.

Con este sistema se pueden resolver problemas de forma remota evitando desplaza-

mientos innecesarios, ahorrando combustible, reduciendo emisiones, tiempo de viaje y horas lejos de casa del personal técnico.

Ayuda al cliente a mejorar la utilización del equipo mediante una gestión inteligente del negocio.

Aporta soluciones sostenibles para todas las partes interesadas: distribuidores, clientes, empresas de alquiler, etc.

#### Acciones del sistema:

**ACCESS** – Acceso al portal web para acceso remoto

Obtención de la información de la grúa en tiempo real, limitador, fallos activos/histórico, configuración.

**ASSIST** – App para smartphone (iOS / Android)

Monitorización de los datos de trabajo de la grúa en tiempo real, asistente para solución de averías, etc.

**ANALYTICS** – Informes de utilización de la grúa

Multitud de reportes basado en datos de la grúa alojados en la nube, horas de trabajo, rendimiento de la grúa, mantenimiento y servicio preventivo.

**ADMIN** – Administración de acceso a los datos

Portal de servicio para clientes / distribuidores, acceso a las grúas, delegación y/o transferencia de vehículos entre sedes.

**API** – Interfaz de interconexión entre aplicaciones

Interfaz para integración de los datos en terceros sistemas (sistemas de gestión de flota), con transmisión de datos protocolo AEMP 1.2.



En la tabla se muestran los beneficios para el cliente:

Aumente la productividad y el tiempo de trabajo		
Gestión de flota simplificada	Mantenimiento proactivo	Solución de problemas de forma guiada
Mejorar la seguridad y la sostenibilidad		
Registro de anomalías y mantenimiento clave	Programación de notificaciones de uso indebido	Optimice la actividad y reduzca los viajes
Desarrolle su negocio		
Medición del nivel de actividad	Evaluar la vida útil y el valor del equipo	Proponer nuevos servicios (Alquileres / Seguros)

- Módem 4G EU / US
- WiFi / Bluetooth
- Tarjeta SIM
- Gran cobertura a nivel internacional
- Retrofiable en grúas anteriores a 2023: Ya están disponibles los kits de instalación para grúas anteriores a 2023.



**Otras características:**

- Sucesor del CraneStar
- Resolución de averías
- Standard en todas las grúas GMK con Sistema CCS V2 desde 2023
- Gratuito durante los periodos de garantía
- Ofertas de renovación a partir de un año

Modelos en los que se puede instalar: Modelos CCS soportados: GMK3050-2 / GMK3060-1 GMK3050-3 / GMK3060-2 GMK3060L / GMK3060L-1 GMK4080-2 / GMK4090 GMK4080-3 / GMK4090-1 GMK4100L-1 / GMK4100L-2 GMK5150 / GMK5150-1 GMK5150L / GMK5150L-1 GMK5150XL – GMK5180-1 / GMK5200-1 GMK5250L / GM

# RB<sup>c</sup> COMPONENTES

## PLAN RENOVE JOYSTICKS DE COMPACT

**JOYSTICK ROTO**

**CIRCUITO POTENCIOMÉTRICO + ESCOBILLA**

**RB100005.20**

**JOYSTICK RENOVADO**

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

**US BATTERY IS A GOOD BATTERY**

## Mycsa Grúas HIAB en ANAGRUAL

MYCSA GRUAS HIAB fue sponsor platino en la Asamblea de ANAGRUAL en Palma de Mallorca. Olaf Mulder, fundador de MYCSA, junto con Francisco Montoya Martínez, director operativo en MYCSA, asegurando que están a disposición de sus clientes que merecen mayor dedicación y ayuda.

Han incorporado recientemente 30 personas y están reforzando constantemente el servicio post venta.

El Sr. Mulder fue muy cercano con los gruistas, contando el por qué de su vuelta al sector, asegurando que este es un sector en el que se siente muy bien, y sabe que pueden hacer una diferencia en el mercado.

Habló de la calidad de las grúas Hiab y Effer y se puso a disposición de todos los clientes, asegurándoles que están trabajando duro porque están convencidos de que se pueden hacer grandes cosas en el mercado y se pueden mejorar muchas cosas y ellos están dispuestos a marcar la diferencia. "Creemos que los gruistas merecen mayor dedicación y ayuda", explicó el Sr. Mulder.

Por su parte, Francisco Montoya, reiteró la idea de que quieren ser un referente en el mercado a través de los equipos de Hiab y Effer.

Contó como han trabajado para reforzar la plantilla de MYCSA, son ya 100 personas trabajando para los clientes, con 30 perso-

nas que se han incorporado recientemente. El servicio postventa es un pilar esencial en la empresa y siguen trabajando en reforzarlo.



Olaf Mulder



Francisco Montoya

## Tadano en ANAGRUAL: Nueva AC 5.250-2 de 250 T

Tadano ha sido sponsor oro de la Asamblea de ANAGRUAL en Palma de Mallorca.

Jenaro Vilanova, Director de Ventas de Tadano para España y Portugal, presentó a los gruistas la nueva grúa de 5 ejes y 250 t, AC 5.250-2, que puede elevar 14,5 toneladas con pluma de 70 metros y un radio de 12 metros.

Invitó a los asistentes a visitarles en la feria de Bauma el año que viene para ver las novedades que llevará Tadano a Alemania.

Con su enorme alcance y elevadas capacidades de carga, la AC 5.250-2 es adecuada tanto para el montaje de grúas torre como para el uso en proyectos de construcción de todo tipo.

La AC 5.250-2 convence en todos los aspectos: Sus capacidades de carga se encuentran en parte en un 30% por encima de los mejores valores existentes hasta ahora en esta clase y su pluma principal de 70 metros se puede prolongar unos impresionantes 42 metros con un HAV.

También destacable: Todas las prolongaciones disponibles de 5,8 a 36 metros son automontantes. También destacan sus configuraciones de transporte: Para una configuración de carga por eje de 12 toneladas, la AC 5.250-2 puede transportar un bloque de gancho de 3 poleas para cargas de elevación de hasta 67,3 toneladas o un plúmín de carga pesada de 5,8 metros.

Además, muchas características técnicas actuales de Tadano se encuentran integradas, como por ejemplo el IC-1 Plus y el Surround

View, el sistema anticolisión Tail-Guard al conducir marcha atrás o la función de arranque/parada que, pulsando un botón, apaga el motor de la grúa durante las pausas de trabajo sin desactivar el software de control. Y gracias al modo Eco, el motor entrega siempre tanta potencia como requiere la grúa en cada momento.



# Transgrúas en ANAGRUAL: gran stock de máquinas y gama Techno de Fassi

En la Asamblea de ANAGRUAL, Transgrúas fue sponsor oro.

Para presentar las novedades de Transgrúas al mercado, Ian Trenzano, Director Comercial de Transgrúas, explicó primero el gran stock de entrega inmediata de Fassi, JMG, Jekko o De Angelis.

El objetivo de Transgrúas es ofrecer al cliente un servicio integral, con nuevas inversiones que están realizando para reducir el tiempo de entrega con montajes más rápidos.

La gama Techno de Fassi es otra de las novedades que presentó el Sr. Trenzano, una gama que está teniendo una gran acogida entre los gruistas. Los últimos modelos que han incorporado a la gama son la grúa F1450R-HXP, F1750R-HXP o la última incorporación: F1250R-HXP.

Transgrúas es especialista en superar retos, y lo demostró enseñando un montaje de una Fassi 485RA 2.25+L326 en tractora de dos ejes.

## GAMA TECHNO DE FASSI: F1250R-HXP

Este modelo incorpora todas las innovaciones punteras, desde avanzadas soluciones de control digital hasta la vanguardista interfaz de pantalla, desde el control de estabilidad hasta el diseño decagonal de la pluma secundaria y las prolongas de extensión, así como el innovador sistema de control dinámico de elevación. Sin embargo, lo que distingue aún más a esta grúa es la posibilidad de utilizar nueve extensiones telescópicas.

Fassi Gru, siempre atenta a anticiparse a las necesidades de los clientes y a dejar su huella en la historia del sector de la elevación con soluciones revolucionarias, ha confirmado su compromiso de ampliar su gama de grúas con prolonga articulada. El modelo F1250R-HXP TECHNO, con sus soluciones innovadoras, encarna la evolución y el progreso en el mundo de las grúas con prolonga articulada, que garantiza un rendimiento superior y una eficacia sin comparación.

## GRUPO DE EXTENSIÓN DE NUEVO DISEÑO Y VERSIÓN CON NUEVE EXTENSIONES TELESCÓPICAS

El diseño del grupo de extensiones se ha actualizado por completo, lo que contribuye significativamente al rendimiento del desarrollo vertical. Además, la versión con nueve extensiones telescópicas representa una innovación nunca vista en el sector de las grúas Fassi: facilita un alcance excepcional de hasta 40 metros en vertical y 35 metros en horizontal con la adición del jib hidráulico



L616. Con la grúa plegada en posición de reposo, el diseño geométrico de los brazos para que encajen bajo el suelo del camión no limita el uso de espacios personalizables, para compartimentos de almacenamiento, depósitos u otros usos. Se trata de un avance significativo en extensibilidad que abre nuevas posibilidades y retos cuando se trata de levantar cargas pesadas.

## UNIDAD DE CONTROL FX990

La unidad de control FX990 es una de las características más destacadas de esta grúa TECHNO. Gracias a las tres líneas de bus CAN dedicadas, la unidad gestiona de forma óptima los sensores, los controles y la conexión con el vehículo aprovechando al máximo los recursos disponibles. Pero las innovaciones no acaban ahí: dos líneas Ethernet amplían aún más la conectividad y la potencia de procesamiento, lo que confiere a Fassi un papel pionero en el sector. Todo esto facilita nuevas soluciones, como la conexión con la pantalla táctil en color FX991 de 7" y la unidad de pasarela con multiconectividad para la función loC (Internet of Cranes) y otras innovaciones futuras.

## FSC-TECHNO Y SOFTTEND: INNOVACIÓN PARA LA ESTABILIDAD Y LA SEGURIDAD

La estabilidad es uno de los elementos clave

de la nueva F1250R-HXP TECHNO. El sistema de control de estabilidad FSC-TECHNO, derivado de la combinación de las prestaciones de los sistemas FSC-H y FSC-SII, garantiza un control preciso y fiable. Además, gracias a la supervisión geométrica de todos los puntos de articulación de la grúa (pluma principal, pluma secundaria y prolongas de extensión), el tope mecánico del gato de movimiento de la propia articulación se controla de forma «suave» mediante la deceleración progresiva en los últimos milímetros de recorrido. Al controlar el movimiento, esta función (denominada SoftTend) permitirá aumentar la velocidad, anulando al mismo tiempo el peligroso desencadenamiento de oscilaciones de la carga causadas por el impacto del tope mecánico.

También será posible crear zonas de trabajo compartimentadas, lo que aumentará la seguridad y liberará al operario de tener que vigilar esas zonas para detectar posibles interferencias, lo que le permitirá prestar más atención al movimiento de la carga.

Estas innovaciones no solo mejoran la seguridad, sino que también aumentan la eficacia del trabajo y reducen el riesgo de daños en la carga o en obstáculos adyacentes a la zona de trabajo.



















# PLATAFORMAS ELEVADORAS NUEVAS, SEMINUEVAS Y DE OCASIÓN



Disponible modelo 2024

LGMG A50607W  
2022 | 8M 🌱

7.500€



Disponible modelo 2024

LGMG S0808EII  
2023 | 10M 🌱

10.950€



NUEVA

JLG E52632  
2024 | 10M 🌱

CONSULTAR



HAULOTTE COMPACT 12DX  
2022 | 12M 🌱

31.500€



Disponible modelo 2024

LGMG SR1218D  
2022 | 14M 🌱

29.950€



MA3772

RESTAURADA  
BEST QUALITY

HOLLAND LIFT M250DL27  
2009 | 27M | 4258h 🌱

49.950€



HAULOTTE HA15IP  
2012 | 15M | 6537h 🌱

22.500€

RESTAURADA  
BEST QUALITY



Disponible modelo 2024

LGMG A14JE  
2022 | 16M 🌱

30.950€



MAN1748

MANITOU 170 AETJ-L  
2022 | 17M | 270h 🌱

45.500€



HAULOTTE HA16RTJ  
2023 | 16M 🌱

44.950€



NUEVA

LGMG AR20J  
2024 | 22M 🌱

CONSULTAR



MA367d

RESTAURADA  
BEST QUALITY

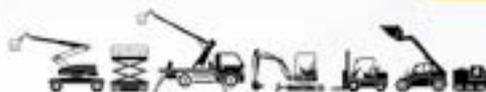
GENIE Z80-60  
2010 | 26M | 3253h 🌱

43.500€

Disponible amplio catálogo  LGMG

ENTREGA INMEDIATA 

+ de 1.200 máquinas en stock



# Manain



# Alpesur aumenta su flota con una plataforma telescópica JLG de 43 m

ALPESUR, Alquiler de Maquinaria, SLU, empresa sevillana especialista en el alquiler y venta de maquinaria elevadora con una gran variedad de máquinas para todo tipo de trabajo en altura, en especial para servicios a la industria y a la construcción, ha adquirido recientemente la plataforma telescópica de 43 m de altura de la marca JLG, en concreto el modelo 1350 SJP. Además, se ha firmado un acuerdo de colaboración con Plataformas Elevadoras JLG Ibérica, para recibir en los próximos meses más unidades de maquinaria de gran altura.

## JLG - 1350 SJP

Esta plataforma telescópica se caracteriza por una altura de plataforma de 43 m y una capacidad de la plataforma dual con un máximo de 450 kg. que proporciona una mayor versatilidad y productividad. Cuenta con tracción en las cuatro ruedas y dirección en las cuatro ruedas más eje oscilante que ofrecen una movilidad excelente en el lugar de trabajo. Ejes extensibles hacia afuera que permiten un ajuste rápido.

“La versatilidad de la máquina JLG - 1350 SJP es excepcional, así como su fácil manejo. La seguridad siempre es fundamental en Alpesur y sabemos que JLG es una marca premium con una experiencia de muchos años con la que siempre aciertas. Estamos encantados tanto con la máquina como el trato recibido por parte de JLG Ibérica que lleva años dando un gran servicio a los clientes”, nos comenta a Movicarga Toni García, director general de Alpesur.

Carlos Bordonado, Account Manager de JLG Ibérica explica a Movicarga, “Agradecemos a Alpesur la confianza depositada en nosotros y estamos muy orgullosos de poder colaborar con una empresa consolidada y referente en el sector como es Alpesur. Los productos JLG ofrecen un punto diferenciador en cualquier flota de alquiler y estoy seguro que serán una gran inversión para todos aquellos clientes por opten por ellos”.



En la fotografía, a la izda. Carlos Bordonado, Account Manager de JLG Ibérica junto a Toni García, director general de Alpesur

# Equipzilla instala su primer cliente de SAAS

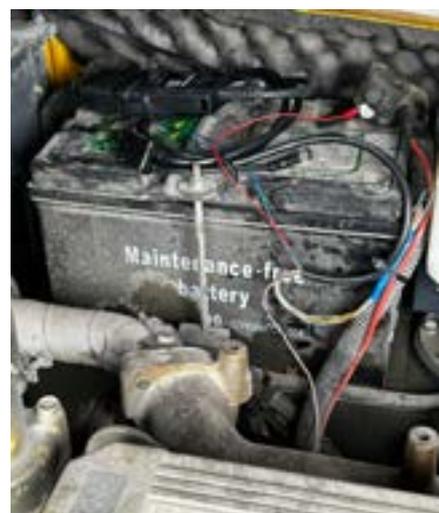
En Equipzilla, están emocionados de anunciar que han instalado su primer cliente de SAAS, llevando la gestión de maquinaria a un nivel superior. Ahora, no solo aportan oportunidades comerciales de maquinaria, sino que también maximizan su productividad y minimizan los costos.

Se trata de un software creado por EQUIPZILLA y apoyado en un dispositivo IoT desarrollado por Trackunit@

Con el SAAS de Equipzilla, podrás:

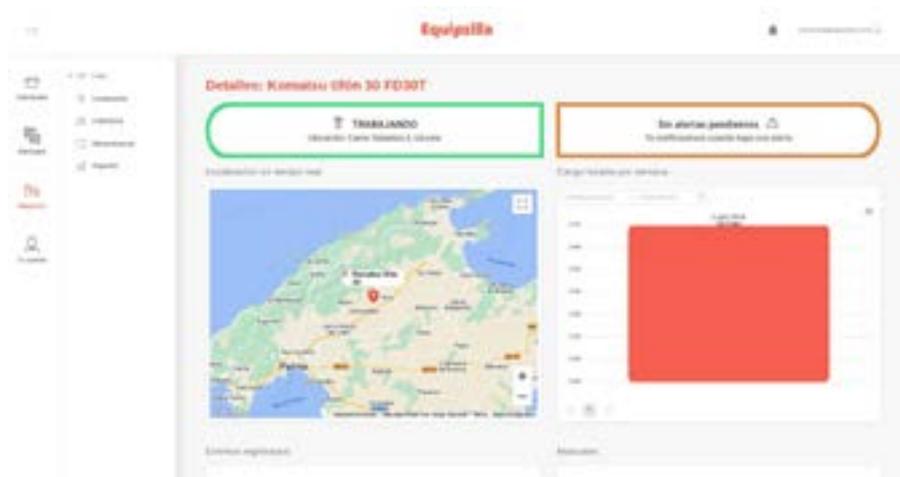
- Geolocalizar las máquinas, proporcionando seguridad ante robos.
- Rastrear la ubicación de las máquinas en cualquier momento.
- Monitorear y analizar el rendimiento de tu maquinaria en tiempo real.
- Identificar problemas antes de que se conviertan en costosas paradas.
- Establecer un sólido programa de mantenimiento basado en alertas y lecturas en tiempo real y capacitar a tus operadores para un manejo más seguro y eficiente.

El primer cliente de Equipzilla, ha instalado el dispositivo en una carretilla elevadora @komatsu tifón modelo FD30T de 3000kg.



No pierdas esta oportunidad de mejorar la eficiencia operativa de tus proyectos de cons-

trucción. ¡Únete a Equipzilla y descubre cómo pueden hacer la diferencia en tu empresa!



**ÚNETE AL PORTAL N° 1 DE ALQUILER DE MAQUINARIA**

✉ Escribe nos al [rent@equipzilla.com](mailto:rent@equipzilla.com)

☎ Llámanos al **91 123 87 50**

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

Captamos clientes y cerramos el alquiler por ti.



**Equipzilla**

Pinche para ver el video

IV Convención  
**AECE** |   
2024

# Convención AECE

## Asociación AECE, más fuerte y unida que nunca

Sin ninguna duda, la Asociación AECE está haciendo un trabajo excepcional, y lo demuestran las cifras, no es pasión mía, que por supuesto soy muy fan de AECE desde su fundación, pero hay que quitarse el sombrero por el trabajo que está realizando todo el equipo de AECE, Juan Pablo Viniegra, Esther Bazo, Leyre Ruiz, y su Junta Directiva que trabaja todo el año para que se siga avanzando y creciendo para convertirse en referente en manutención.

Es un sector cada vez más unido que avanza con paso firme.

Con el tema de fondo este año en Sevilla de la vuelta al mundo, AECE cuenta con Luis Manuel de Sancha al frente como Presidente y capitán de un barco que sigue un rumbo de conquista del mundo imparables, como lo comenzó Magallanes y remató Juan Sebastián Elcano. Entre 1519 y 1522, la expedición iniciada por Fernando de Magallanes y completada tras su muerte por Juan Sebastián Elcano logró, sin pretenderlo en un inicio, completar la primera vuelta al mundo. "El primero que me diste la vuelta. Primus circumdedisti me".

El mundo logístico y de manutención está en constante evolución y la tecnología, incluida la inteligencia artificial, seguirá desempeñando un papel protagonista en su transformación.

Sevilla ha sido el escenario elegido para celebrar su cuarta Convención y más de 250 personas han acudido a la cita.

Los patrocinadores han apoyado incondicionalmente la Asamblea y los socios casi llegan a 200, ya son 198 socios, con la incorporación de Gómez Oviedo como último socio, ¡¡chapeau!!

Como dijo Juan Pablo Viniegra, Secretario General de AECE en la presentación, AECE se ha convertido en un referente gracias a los socios: "Somos algo gracias a vosotros, si hacemos algo ante las instituciones





**DESDE LAS PÁGINAS DE MOVICARGA OS ANIMAMOS QUE OS HAGÁIS SOCIOS DE ESTA GRAN ASOCIACIÓN. LA CUOTA DE 2024 SON 70 EUROS AL MES. HACEROS UN FAVOR SI TENÉIS CARRETILLAS, Y HACEROS SOCIOS. SI QUERÉIS RETORNO DE LA INVERSIÓN, AECE ES VUESTRO SITIO.**

es gracias a vosotros. Cada día demostramos que juntos somos capaces de superar todas las adversidades”.

Luis Manuel de Sancha, Presidente de AECE, resaltó la importancia de la fuerza que supone el unirse en el sector: “Reunirnos siempre es para bien, el esfuerzo estará recompensado. Felicitó a la Junta directiva por su implicación durante todo el año, acudiendo a reuniones y proponiendo mejoras continuas. Y animó a los socios a seguir haciendo una labor de apoyo al sector para que la Asociación siga creciendo”.

Durante la Asamblea dieron cifras de evolución del mercado en el año 2023 y expectativas para el 2024.

Desde las páginas de Movicarga os animamos que os hagáis socios de esta gran Asociación. La cuota de 2024 son 70 euros al mes. Haceros un favor si tenéis carretillas, y haceros socios. Si queréis retorno de la inversión, AECE es vuestro sitio.

El total del mercado son 34.871 equipos, lo que supone un -14,65%. Pero el sector goza de buena salud y las perspectivas son buenas. Es

un buen momento para el sector, es un buen momento para la venta de usado y es un buen momento para la postventa.

Como no, el apoyo incondicional de la Alianza ELEVA, con la presencia de David Ruiz, Alfonso de la Lama y Antonio Casado. ELEVA representa más de 600 empresas, más de 30 mil trabajadores, 74.000 equipos de alquiler, con una facturación de más de 7.000 millones.

Entre las novedades que han presentado se encuentra un acuerdo de colaboración con Omawa, una aplicación donde los socios podrán medir su huella de carbono, y si lo desean, empezar los trámites para obtener el certificado.

Están realizando un estudio de mercado en el que siguen trabajando y darán más información una vez completado, y para el cual pidieron la implicación de las empresas.

### EL MERCADO

Como muestra la gráfica, el total del mercado con 34.871 equipos,

En su comparativa, la importación de máquina china supone un 24,5%.

4. Mercado: Información sobre la Evolución del Mercado.

Clase	WITS 2023	Dif. 2023	
Clase IV - V	Contrapesadas Térmicas	1.578	-23,95%
Clase I	Contrapesadas Eléctricas	6.604	-19,90%
	<b>Total Contrapesadas</b>	<b>8.182</b>	<b>-20,72%</b>
Clase III	Interior con conductor andando	24.872	-12,34%
Clase II	Interior con conductor montado	1.817	-16,07%
	<b>Total Interior</b>	<b>26.689</b>	<b>-12,60%</b>
	<b>Total Mercado 2023</b>	<b>34.871</b>	<b>-14,65%</b>

### EXPECTATIVAS DEL MERCADO

Se espera una moderación en la inflación y subida de tipos.

Habrà incertidumbre, pero como ha habido hasta ahora.

Y se espera que lleguen fondos europeos. Es decir, un escenario similar al 2023.



WITS vs CITA	2019	2020	2021	2022	2023
CLASE I	1,70%	3,30%	3,10%	6,30%	15,0%
CLASE II	1,00%	0,40%	1,50%	1,70%	4,0%
CLASE III	16,30%	20,70%	15,50%	29,30%	28,7%
CLASE IV/V	17,40%	19,20%	28,60%	184,20%	22,2%
Total	12,20%	16,20%	14,00%	31,10%	24,5%

**FORMACION DE TECNICOS**

AECE, junto con ELEVA, están desarrollando varias estrategias.

Se trata de fomentar el desarrollo de cursos de FP y de centros que imparten FP especializados en España, y por supuesto, en cooperación con AFUPRO, para fomentar que haya más centros.

El Concurso de técnicos que se realizó en SMOPYC fue un ejemplo de las actividades que están desarrollando para impulsar la formación.

**MESA REDONDA: A DEBATE**

Hubo una mesa redonda con el título "Necesidades, tendencias, riesgos y oportunidades del Sector Logístico" con Guillermo Cagigas (PBX), Patricio López (Grupo Pantoja), Juan José Montiel (Citius Logistics) y Roberto Bazán (Groupe CAT). Moderada por Ricardo Hernández.

Algunos de los puntos clave que surgieron durante la discusión:  
**1. Servicio técnico y fiabilidad:** Todos coincidieron en la importancia de contar con un buen servicio técnico confiable e inmediato. Mantener las máquinas en funcionamiento óptimo es fundamental para el flujo diario de operaciones.



**2. Polivalencia de la maquinaria:** Juan Carlos Flores destacó la necesidad de que las máquinas sean polivalentes, capaces de adaptarse a diferentes tareas y picos de demanda.

**3. Automatización:** Aunque se espera que la automatización juegue un papel importante en el futuro, los expertos creen que su penetración será gradual. La estandarización y la variedad de envíos presentan desafíos para la automatización en operadores logísticos.

**EL PAPEL IMPARABLE DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL (IA):**

**"Nada es Imposible, sólo improbable. The Next Big Think". IA aplicada a la empresa. Javier Sirvent.**



Javier Sirvent, ingeniero y divulgador científico, compartió ejemplos fascinantes de aplicaciones de IA. Desde perros-robot capaces de reconocer caras hasta gafas de realidad virtual, la IA está transformando nuestra vida cotidiana. Y lo está haciendo a un ritmo que nadie hubiese podido imaginar hace sólo 5 años.

El Sr. Sirvent trajo unas gafas con las que hizo video y fotos a los presentes, con sólo darle un comando de voz, y se trajo su mascota, un perro robot capaz de memorizar hasta 500.000 caras. Lo que a algunos le puede parecer una chorrada acaba convirtiéndose en una forma de salvar vidas, por ejemplo, ya que explicó que el perro es capaz con las cámaras incorporadas que lleva, puede ser capaz de evitar atropellos al detectar a las personas y saber cuándo están en peligro. Algo muy curioso que contó fue las fuentes de energía futuras. Cuando todos pensamos que puede pasar por el hidrógeno, el HVO, ya se están llevando a cabo investigaciones para un reactor de fusión nuclear compacto, pero muy compacto. Nada de dimensiones brutales como hasta ahora que media metros y metros, estamos hablando de centímetros.

**PREMIOS DE RECONOCIMIENTO**

En la clausura del evento, se otorgaron premios a destacados profesionales del sector. Antonio Fernández, de Tecnigalsa, fue reconocido por su trayectoria en la manutención, y el premio honorífico llevó el



nombre de Ricardo J. Hernández, quien ha contribuido tanto al sector de la manutención como al logístico a través de su labor en la prensa profesional, y el cuál hoy en día está colaborando con AECE como ancla de unión entre la asociación y los fabricantes, una labor sin duda que traerá grandeza y aún más unión a la Asociación.



### Las ponencias han repasado temas de interés para el sector:

Ponencia **"HELI"**, por Gustavo Toledo.

Ponencia **"Presentación de la nueva TVH Ibérica"**, por Javier González.

Ponencia **"Modificaciones en carretillas: Cambio de baterías"**, por Alberto Fernández de NEX Ingeniería.

Ponencia **"Seguridad en construcción e industria"**, por Sebastián Silva de JLG Power Towers.

Ponencia **"Transformación Ex (ATEX) de carretillas de manutención"**, por Llorenç Gali de Gali Grup.

Ponencia **"La correcta elección del superelástico para un eficaz ahorro de costes"**. Jesús de Castro de Yokohama TWS Spain.

Ponencia **"Cuestiones prácticas sobre los gastos deducibles en las empresas y factura electrónica"**. Santiago Osuna de Fiscalex.

Ponencia **"10 años de Innovación y servicio: el viaje de MHS Ibérica"**, por Karen Asunción Bagney.

Ponencia **"Adaptabilidad, como en la primera vuelta al mundo"**, por Enrique González. Zago Automotive.



# HELI en AECE: Una mirada sobre el sector

Gustavo Toledo, director de HELI para España, ofreció su mirada del mercado desde HELI, su visión de cómo ve el mercado. Anunció que van a abrir delegación en Madrid en Torrejón de Ardoz.

Para comenzar, habló del tipo de carretillas que existen:

CLASE 1. Carretillas contrapesadas eléctricas

CLASE 2. Máquinas de pasillo estrecho (retráctiles, trilaterales, multidireccionales, Recogepedidos, etc.)

CLASE 3. Máquinas de interior (transpaletas y apiladores)

- CLASE 3.1. Máquinas de menos de 250 kg. de peso propio

- CLASE 3.2. El resto de transpaletas y apiladores

CLASE 4 y 5. Carretillas térmicas con ruedas de bandaje (4) y neumáticas (5)

CLASE 6. Tractores de arrastre

CLASE 7. Carretillas todo terreno.

Según el Sr. Toledo, vivimos un mercado maduro que alcanzó su tope en 2021 con 51.000 unidades, en 2022 descendió hasta algo menos de 41.000 unidades y parece que el pasado 2023 se estabilizó en el entorno de las 35.000 unidades (datos WITS).

Salvo en 2021 por el impacto de las ventas "anticipadas" de unidades con motorización Euro III, el mercado de carretillas térmicas se va reduciendo año tras año y en 2024 no llegará ni al 5% del total.

Las carretillas contrapesadas eléctricas suponen entorno del 20% del mercado total y más de 8 de cada 10 contrapesadas son eléctricas.

En los últimos años hemos vivido la "revolución de la clase 3.1", transpaletas ligeras que sustituyen a transpaletas manuales, mejorando la ergonomía y la seguridad, que con la llegada de las baterías de li-



tio han supuesto su despegue definitivo con cifras por encima de las 11/12.000 unidades (el 30% del mercado actual son transpaletas de clase 3.1) y ascenderá todavía más.

Las máquinas de interior, CLASE 3 (transpaletas y apiladores) suponen el 70% del mercado total. La agenda para 2030 y la sostenibilidad se presentan como una oportunidad para migrar a combustibles limpios.

En los últimos años estamos viviendo el crecimiento de los productos procedentes de China, tanto que existe una clasificación CITA para ver la incidencia de Marcas Chinas sobre el total de mercado.

Actualmente entre el 25/30% del mercado total ya es de productos de marcas chinas, siendo especialmente significativo en la Clase 3 (más del 30%) y en las térmicas y con un crecimiento muy acelerado en las carretillas eléctricas Clase 1 (hemos pasado de poco más del 3% a más del 17% en poco tiempo), sin duda por el impacto de las carretillas de litio.

En la clase 4/5, el 25% son máquinas de marcas chinas.

MARCAS chinas no quiere decir producto fabricado en China, aquí no se computan aquellas fabricaciones OEM (fabricados por otros y vendidos con otra marca) o lo que las marcas importan de productos fabricados en sus plantas de China, por lo que el porcentaje será mucho mayor.

Para concluir el Sr. Toledo explicó que hoy en día todas las marcas tienen producto fabricado en China en sus gamas.



# Nex Ingeniería en AECE: modificaciones en carretillas

Alberto Fernández, CEO de NEX INGENIERÍA, comenzó explicando en la Asamblea de AECE en Sevilla qué es una modificación.

“Una modificación de una máquina se refiere a cualquier cambio o intervención realizada después de que la máquina haya sido puesta en el mercado y/o puesto en servicio, que altere su funcionamiento, características técnicas o condiciones de seguridad originales.



Las modificaciones pueden incluir cambios en componentes, sistemas de control, software, o adiciones de nuevas funciones que no estaban previstas en la configuración original de la máquina”.

Puso ejemplos de modificaciones que han llevado a cabo, como muestran las fotos a continuación:

## SOLUCIONES TÉCNICAS A NECESIDADES PARTICULARES MEDIANTE LA MODIFICACIÓN DE MÁQUINAS

Explicó lo que es un cambio sustancial y las leyes aplicables, así como el modo de legalizar la modificación.



En caso de CAMBIO NO SUSTANCIAL, es necesario un Expediente Técnico de construcción justificativo del cambio no sustancial.

En caso de CAMBIO SUSTANCIAL se necesita un expediente Técnico de construcción.

Explicó un tema que le incumbe mucho a los alquiladores de carretillas por su interés, la sustitución de baterías de plomo ácido por baterías de ión de litio en carretillas eléctricas y explicó que la sustitución de la batería original por una de diferente tipo es un cambio sustancial y conlleva la pérdida del Marcado CE original de la máquina. Por lo tanto, es imperativo realizar un nuevo proceso de Marcado CE.



# Sebastián Silva, JLG Power Towers: Seguridad y Productividad



En la Asamblea de AECE celebrada en Sevilla, la ponencia de Sebastián Silva, responsable de Power Tower (empresa de JLG) para España, fue brillante, ya que no se centró en vender sus productos como haría cualquiera, sino que ofreció una ponencia sobre SEGURIDAD, sobre mejorar la productividad y la necesidad de los empresarios y las personas que trabajan en altura de pararse a pensar que es necesario cambiar los hábitos si queremos adelantarnos a los accidentes.

Como dijo Sebastián. “NO HAY QUE ESPERAR” a que ocurra el accidente para cambiar. A golpe de tragedias se cambia, pero no lleguemos a eso”.

Ofreció unas cifras desoladoras: Desde enero de 2023 se han producido 539,584 accidentes en España en la jornada de trabajo, de los cuales 83,966 corresponden a la construcción.

Y no sólo eso, ha habido un tremendo aumento de trastornos musculoesqueléticos que derivan en bajas laborales, por trabajar sin los equipos adecuados.

Desde JLG están trabajando para aportar ese grano de aérea e intentar reducir esas cifras y esos accidentes.

Se trata de hacer un cambio con los sistemas tradicionales y utilizar equipos de baja altura compactas unipersonales que no sólo aumentan la seguridad, reducen los trastornos musculoesqueléticos y aumentan la productividad trabajando. Son equipos con una ergono-



mía adecuada, que adaptan el trabajo a la persona. Con enfoque en la productividad.

Power Towers de JLG dispone de equipos desde 3,5 m a 5,5 m de altura de trabajo, en tres gamas:

- Máquinas de empuje manual con elevación manual.
- Máquinas de empuje manual con elevación eléctrica.
- Máquinas autopropulsadas.

## La Importancia de las “Power Towers” de JLG en la Seguridad, Ergonomía y Productividad

En el vertiginoso mundo de la construcción y el mantenimiento, la elección de equipos adecuados no solo se trata de cumplir con la tarea, sino también de priorizar la salud y la comodidad de los operarios.

Los equipos de baja altura de “Power Towers” de JLG son plataformas de acceso a baja altura diseñadas pensando en el bienestar de quienes las utilizan. Algunas de las ventajas de estas máquinas:

### Reducción de la Fatiga Física

Las tradicionales escaleras, andamios y plataformas elevadoras pequeñas pueden someter a los operarios a tensiones físicas y molestias. En cambio, las “Power Towers” son fácilmente ajustables a las alturas de trabajo necesarias, lo que permite a los operarios realizar sus tareas de manera cómoda. Esto ayuda a reducir los riesgos de problemas musculoesqueléticos asociados con posturas incómodas prolongadas.

### Estabilidad y Seguridad Mejoradas

Las “Power Towers” priorizan la estabilidad, proporcionando un entorno de trabajo seguro y estable. Esto reduce el riesgo de accidentes, resbalones y caídas, permitiendo que los operarios se concentren en sus tareas sin preocupaciones constantes por su seguridad.

### Maniobrabilidad y Accesibilidad Eficientes

Maniobrar equipos tradicionales a gran altura puede ser complicado y requiere movimientos intrincados y físicamente exigentes. Las “Power Towers” están diseñadas para una maniobrabilidad eficiente. Compactas y ligeras, pueden navegar por espacios reducidos, brindando acceso a áreas que podrían ser difíciles de alcanzar con equipos más voluminosos. Esto aumenta la eficiencia y minimiza la tensión física asociada con maquinaria incómoda.

### Diseño Amigable para el Usuario

Configurar equipos de acceso tradicionales, como andamios, puede ser lento y agotador. Las máquinas "Power Towers" están listas para trabajar. Después de realizar las verificaciones previas al uso y evaluar el área de trabajo en busca de peligros, simplemente colócalas en su lugar, sube y eleva. Esto contribuye a un flujo de trabajo más eficiente, reduciendo el tiempo de inactividad y el esfuerzo físico de los operarios.

### Controles Ergonómicos y Diseño Efectivo

Los controles de las "Power Towers" son fáciles de usar y efectivos. Los operarios pueden concentrarse en sus tareas en lugar de luchar con controles complejos, lo que mejora la eficiencia general y reduce la fatiga.

En resumen, las "Power Towers" no son solo una solución para alcanzar alturas; son una inversión en el bienestar y la productividad de los operarios. Al elegir equipos que priorizan la seguridad, la ergonomía y la eficiencia, estamos construyendo un futuro más sólido y saludable en la industria.



## MHS Ibérica en AECE celebrando sus 10 años en el mercado

Karen Bagney fue la encargada de presentar en la Asamblea de AECE en Sevilla a finales de abril, MHS Ibérica y sus 10 años en el mercado.

Además como novedad, en la Asamblea presentaron su nuevo catálogo y su nueva web [mhsiberica.com](http://mhsiberica.com)

MHS Ibérica ofrece a sus clientes una gran variedad de recambios para carretillas elevadoras. Con más de 50.000 referencias en su catálogo son capaces de cubrir cualquier tipo de necesidad relacionada con una carretilla elevadora o diferentes máquinas logísticas. Ponen a disposición del cliente recambios para carretillas elevadoras de excelente calidad y la máxima durabilidad del mercado para que puedas contar con soluciones de garantías.

MHS Ibérica colabora con los principales fabricantes de accesorios para carretillas elevadoras a nivel mundial para ofrecer la mejor calidad.

Su presentación incluyó un video del equipo que forma parte de MHS y presentó a su jefa de ventas, Carmen Diezma.



# TVH en AECE: somos una empresa de servicios

Javier González, Director de TVH en España, estuvo presente en la Asamblea de Sevilla de AECE, donde expuso una visión general de lo que ha desarrollado TVH durante todos estos años en España, con sus luces y sus sombras y con los avances que está llevando a cabo la empresa.



Algo que destacó por encima de todo fue su equipo, al que sacó al estrado con él: Jon Lecue, Mario Borrás y Alberto Ruiz, responsable de la delegación de Sevilla.

Presentó un video de dos minutos sobre TVH el cuál versó sobre el futuro del comercio electrónico y la nueva web de TVH donde todo se ha mejorado y permite a los clientes encontrar los repuestos de manera mucho más rápida y sencilla.

Transmitió a la audiencia lo que es TVH, no sólo una empresa, sino una compañía de servicios. "Desde el 2020 hemos tenido unos años de sobresaltos", explicó el Sr. González.

Habló sobre los pasos por los que ha atravesado TVH, con integraciones, constitución de TVH España y constitución de TVH Portugal, han integrado sistemas, y durante ese tiempo si el servicio ha fallado en algún momento, ellos son conscientes, y trabajan para resolverlo.

Cuentan con 3 almacenes y dos oficinas, almacenes grandes al Barcelona, Santiago de Compostela y Sevilla, y dos oficinas en Almendraejo y Zaragoza. El plan es constituir un gran almacén en España para dar el mejor servicio.

"Hay una idea que recalco como más importante y es que vamos hacia una empresa de servicios en la cual en ese servicio queremos que el factor humano sea nuestro fuerte. El B2B, queremos formar parte del equipo del cliente", explicó el Sr. González.

Para rentabilizar los recursos de las empresas, Javier González les propuso el ERP de TVH para que el cliente solo trabaje en una ERP y sea más sencillo el proceso, y se conecten con ellos directamente.

Para terminar, recordó a los asistentes que cuentan con el programa Jaltest, un sistema remoto para entrar a comprobar el fallo de la máquina y realizar el diagnóstico de la máquina.

[Pinche para ver el video](#)





# ALQUILER de MAQUINARIA

[www.kyorent.es](http://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](mailto:administracionmadrid@kyorent.es)









# Convención de ERA: El futuro de las soluciones en el alquiler

Los días 15 y 16 de mayo se ha celebrado en Lisboa la Convención de la ERA, la Asociación Europea de Alquiladores de Maquinaria, con 370 personas en el evento.

Abrió la convención Arne Severin, Vicepresidente de ERA, y una bienvenida especial de María Luisa Gameiro, de Speedrent.

El tema de la convención ha sido "la descarbonización en las empresas de alquiler".

Todo el evento ha versado sobre este tema, con casos prácticos, oportunidades y retos, transición energética y con talleres al día siguiente sobre la semana del alquiler que se celebrará en octubre, transición energética en las empresas de alquiler, sostenibilidad e impacto de la IA en las empresas de alquiler.

El programa integral profundizó en el tema del "Futuro del Alquiler", enfatizando la descarbonización y el papel de la industria del alquiler de equipos en la transición energética.

Este año contó con una sesión plenaria de tres partes, junto con varios talleres. Los temas del primer día incluyeron la descarbonización y el cálculo de carbono en las empresas de alquiler europeas, la evaluación de prácticas actuales y casos de negocio sobre los alcances 1, 2 y 3 por tres empresas de alquiler.

También se llevó a cabo un panel de discusión sobre las oportunidades y desafíos para las empresas de alquiler y sus clientes.

La segunda parte exploró las comparaciones de la transición energética en la industria del equipo de construcción con la industria automotriz.

La Convención finalizó el primer día con un panel que buscaba responder a la pregunta, ¿cómo pueden las empresas de alquiler y los OEM acelerar la transición energética?

Continuando en la mañana del segundo día, una sesión plenaria tuvo a Martin Seban, de KPMG, quien proporcionó una previsión actualizada para las industrias de alquiler y construcción para 2024 y 2025.

Además, se realizaron cuatro talleres el último día:

- **Taller de Promoción:** Trabajar en alquiler para un futuro sostenible
- **Taller Técnico:** Transición energética en alquiler
- **Taller de Sostenibilidad:** ¿Cómo promover y utilizar mejor la guía de informes de carbono?
- **Taller del Grupo Futuro:** Impacto de la IA en la industria del alquiler de equipos



Las sesiones plenarias y talleres contaron con la participación de los siguientes oradores:

- Pranav Jaswani, Analista de Tecnología, ID-TechEx
- Klävs Otisons, Presidente de Comité, ERA
- Martin Seban, Director, KPMG
- Pierre-Yves Rallet y José Blanco, Presidentes de Comité, ERA
- Douglas McLuckie, Presidente de Comité, ERA
- Calum Chace, Orador Invitado

El orador invitado Calum Chace, experto en IA, concluyó la Convención con una discusión sobre su visión del futuro de la IA y su impacto en la estrategia empresarial y la tecnología.

## PREMIOS ERA 2024

- **Premio del Comité Técnico de ERA:** JCB
- **Premio del Comité de Sostenibilidad de ERA:** Zeppelin Rental GmbH
- **Producto del Año para el alquiler:** ECO-SUN Innovations
- **Empresa de alquiler del año menos de 15 millones:** Blackwood Plant Hire Limited
- **Gran empresa de alquiler del año (más de 15 millones):** GAM
- **Persona del sector del alquiler del año:** Olivier Colleau, Groupe KILOUTOU
- **Premio a la Trayectoria:** Brian Jones, presidente de CPA - Construction Plant-hire Association
- **Vídeo para la Semana Europea del Alquiler 2023:** Ganador: Ricardo Velasco de GAM.

## DATOS DEL MERCADO

La ERA prevé una expansión modesta en Europa, con retos como la energía debido a la

guerra de Ucrania, Medio Este y los altos intereses.

Las ayudas europeas irán destinadas entre otros países a España y Portugal.

Según Martin Seban, de KPMG, habrá una ligera bajada después del incremento que vimos después del covid.

El mercado del alquiler en Europa representó en 2023 aproximadamente 26,9 Bn€, 65% que pertenece a la construcción.

Según el economista, España creció después del covid un 8% y crecerá un 5,5% para 2024 y 5,5% para 2025, gracias a los fondos europeos.

Reino Unido pasará de crecimiento de 3,2% a 1,5% en el 24 y un 2,5% en 2025.

Alemania creció un 3% en 23, y pasará a 1,1% en el 24 y 3% en el 25. El resto de los países como se ve en la imagen experimentarán una bajada en el 2024 para recuperarse en el 2025.



Martin Seban, de KPMG

# GAM gana el premio ERA a mejor empresa de alquiler del año

Durante la Convención de ERA celebrada en Lisboa los días 15 y 16 de mayo, GAM recibió el premio a la mejor empresa de alquiler de más de 15 millones.

Compitiendo con Ardent Hire (Reino Unido), Kiloutou (Francia) y Machrent (Portugal), GAM se ha llevado este galardón que recibieron Pedro Luis Fernández, presidente de GAM y Diego García Pastor, Director General de GAM.

Los dos mostraron su alegría explicando a Movicarga que este es un premio que pertenece a todo el equipo de GAM, que cada día trabaja "por y para los clientes".

Otro de los premios que GAM recibió fue gracias a Ricardo Velasco, que realizó un video para promocionar el alquiler durante la semana del alquiler 2023 organizada por la ERA.



**NOOTEBOOM**  
SPECIAL TRAILERS SINCE 1881

Gets you there.

**FLEXIBILITY  
 THAT GETS YOU THERE**



**MOST  
SOLID**



**MOST  
RELIABLE**



**LOWEST  
OPERATIONAL  
COST**



**EASIEST  
TO OPERATE**



**WWW.NOOTEBOOM.COM**

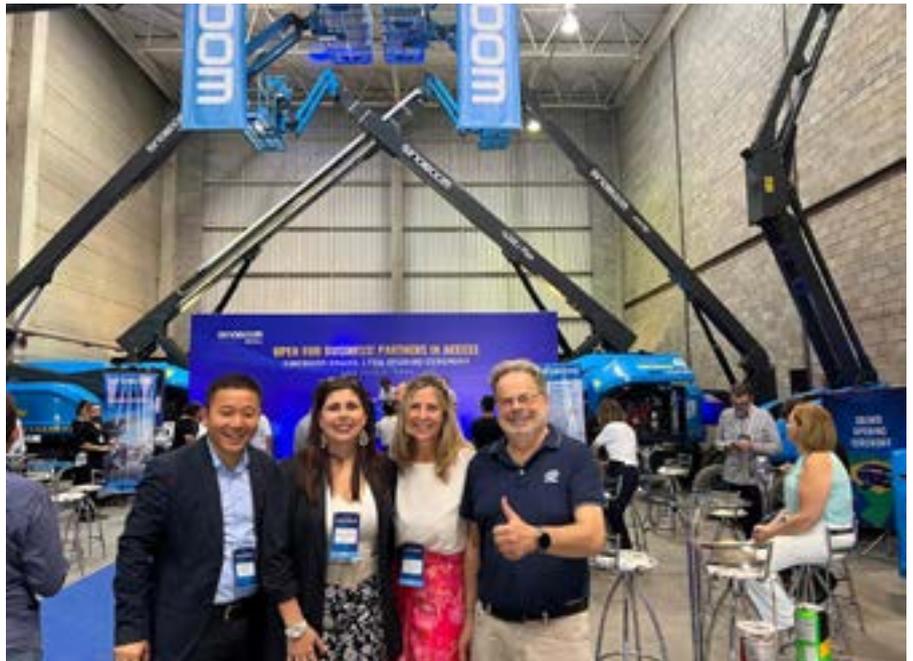


# Sinoboom marca un hito en Sudamérica con la apertura de una filial en Brasil

El 7 de mayo en Jundiaí, Brasil se ha llevado a cabo una gran ceremonia de inauguración de la filial de Sinoboom Brasil en las nuevas instalaciones en el estado de São Paulo, lo que marcó un paso significativo para Sinoboom tanto en el mercado sudamericano como en sus actividades globales.

Más de 100 clientes de empresas de alquiler brasileñas asistieron al evento, con la presencia de la directora ejecutiva de Sinoboom, Susan Xu, y del director de marketing y ventas globales de Sinoboom, Dawei He. Marcelo Yamane, Director de Desarrollo de Negocios de la filial de Brasil, dio la bienvenida a todos los invitados y expresó sus confías expectativas sobre el futuro desarrollo de la filial: "El mercado sudamericano tiene un enorme potencial. Como marca líder de PEMP, Sinoboom ya ha encontrado el favor de muchos en la industria del alquiler en América del Sur y goza de un alto reconocimiento de marca. El establecimiento de esta nueva filial brasileña brindará soluciones y servicios de ciclo de vida completo, con un enfoque comercial localizado que se adapta a las expectativas de los clientes brasileños, lo que nos permitirá estar extremadamente cerca y responder al mercado local".

En el evento se exhibieron más de 20 plataformas para que los clientes las exploraran. Al visitar las oficinas recién construidas, un cliente comentó: "Su área de capacitación es excelente, esto ayudará a brindar mucho valor a la industria".



En la fotografía, de izda. a drcha.: Dawei He, director de marketing y ventas globales de Sinoboom, Romina Vanzi, Responsable de desarrollo de IPAF, Macarena García, Directora de Movicarga y Tim Whiteman Director General para Europa de Sinoboom





Dawei He, Director de Marketing y Ventas Globales de Sinoboam



Macarena García, Directora de Movicarga, Susana Xu directora ejecutiva de Sinoboam y Romina Vanzi, Responsable de desarrollo de IPAF

La filial brasileña de Sinoboam está ubicada en Jundiaí, el centro industrial y agrícola del estado de São Paulo. Será responsable de la venta y el almacenamiento completos de las plataformas, el servicio posventa, el suministro



Marcelo Yamane, Director de Desarrollo de Negocios de la filial de Brasil



de repuestos y la capacitación. El equipo local está compuesto por veteranos de la industria de PEMP con más de 15 años de experiencia, y la filial ya ha participado en eventos de la industria como la exposición de arrendamiento de Brasil Imersão para Locardas y está presente en la Cumbre Latinoamericana de IPAF, IPAF Elevação, que comienza hoy.

Sinoboam ha estado activo en el mercado sudamericano desde 2010, reconociéndolo como un importante mercado emergente en el sector de equipos de acceso, impulsado por la demanda de una creciente industria de construcción de infraestructura. La calidad, confiabilidad y longevidad del producto, y un sólido servicio posventa, se han ganado el favor de los clientes sudamericanos, sentando una base sólida para un mayor desarrollo.



# Liebherr muestra la MK 140-5.1 mejorada en Intermat 2024

La MK 140-5.1 optimizada, la grúa de construcción móvil más potente de Liebherr, se expone ver en la feria de máquinas para obras civiles de París. Las empresas de construcción, las carpinterías y las empresas de alquiler de grúas pueden utilizar la grúa de cinco ejes de forma flexible, desde encargos cortos en centros urbanos densamente poblados hasta plantas como refinerías. Los clientes se benefician de un funcionamiento similar en todos los aparatos de la serie MK. Con el desarrollo posterior, se cumplen las futuras regulaciones normativas.



La MK 140-5.1 ofrece capacidades de carga de hasta 8000 kilogramos. Lo que la hace especial, además de su uso normal como grúa de pluma con carro, es el VarioJib: Esto permite realizar operaciones en modo de arrastre y con un alcance de hasta 65 metros. Por ejemplo, la grúa puede ser la solución de elevación adecuada para el montaje de sistemas de aire acondicionado, balcones y ventanas, o incluso servir de ayuda en trabajos de inspección en plantas químicas y de refinería. «Gracias a su tamaño compacto y a su escasa necesidad de espacio tanto durante el montaje y el desmontaje como durante el funcionamiento, la MK 140-5.1 está predestinada al uso en zonas urbanas», afirma Daniel Nötzel, director de producto de Liebherr-Werk Biberach GmbH. «Al integrar el Trolley-Plus, pudimos lograr aumentos de carga en las posiciones inclinadas de hasta el 50 %, lo que hace que la grúa sea aún más flexible».

## FUNCIONAMIENTO DE LA GRÚA PURAMENTE ELÉCTRICO

El concepto de potencia híbrida, ecológico y con garantía de futuro, permite el funcionamiento de la grúa puramente eléctrica con la energía de la obra u otra fuente de energía externa. Esto significa que la grúa trabaja de forma especialmente silenciosa, lo que puede ser una ventaja en las obras sobre todo por la noche. Las grúas MK son compatibles con el Liduro Power Port (LPO) de Liebherr, el sistema móvil de almacenamiento de energía para suministrar energía a las obras. Las máquinas para obras civiles híbridas o totalmente eléctricas pueden funcionar o cargarse localmente sin emisiones con el sistema de almacenamiento de energía móvil. Si no hay una fuente de energía externa para la MK, un eficiente generador diésel garantiza un funcionamiento autosuficiente.

Tanto el accionamiento de la superestructura como el del carretón pueden funcionar con aceites vegetales hidrogenados (HVO) en estas grúas. El HVO es un combustible fabricado a partir de aceites vegetales hidrogenados, preferentemente residuos. A partir de enero de 2022, las grúas móviles de construcción saldrán de fábrica cargadas

con este combustible. El funcionamiento puramente eléctrico y el repostaje con HVO ayudan a reducir las emisiones y a promover la neutralidad climática en las obras a largo plazo.

## LISTA EN SOLO UNOS MINUTOS

Con las grúas de la serie MK, que se completa con la MK 73-3.1 y la MK 88-4.1, se pueden realizar fácilmente operaciones en varios lugares en el mismo día. Las grúas MK están listas para su uso en pocos minutos; solo se necesita una persona para su transporte, montaje y servicio. No se necesitan vehículos de transporte adicionales, con lo que se ahorra tiempo y costes. Gracias a su torre vertical, las grúas taxi pueden trabajar directamente en el edificio, requieren poco espacio y consiguen amplios radios de trabajo con gran eficacia.



# A MEDIDA PARA ALQUILER

- Tecnología de pintura de alta calidad
- Componentes reconocidos a nivel mundial
- Uso completo en interiores y exteriores
- Puerta de plataforma completamente abierta
- Protección lateral de caucho

Obtenga más información en [www.sinoboom.eu](http://www.sinoboom.eu)

**SINOBOOM**<sup>™</sup>

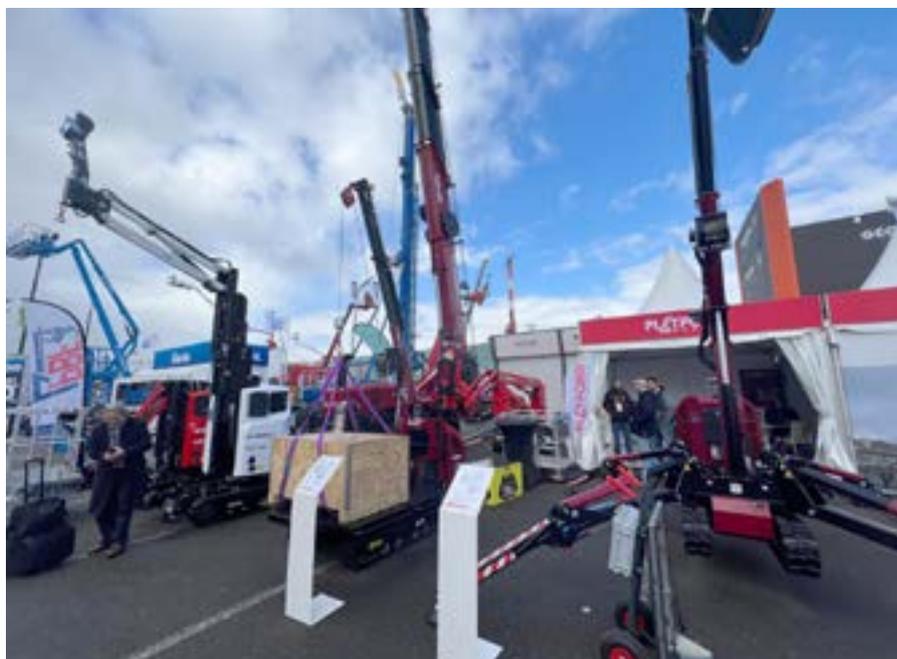
**PARTNERS IN ACCESS**<sup>™</sup>

# Platform Basket SRL en Intermat 2024 destacando su modelo SPIDER 54T

PLATFORM BASKET SRL presentó en Intermat el nuevo modelo SPIDER 54T que ofrece una altura de trabajo de 54 metros con una capacidad de carga de cesta de 400 kg (hasta 4 personas a bordo) sin restricciones de altura. Esta especificación hace que el equipo sea único en la categoría de elevación con orugas autopropulsada. El diseño proporciona un chasis con orugas de extremadamente alto rendimiento capaz de superar cualquier pendiente y/o terreno todoterreno. Platform Basket siempre ha desarrollado plataformas con chasis sobre orugas y sistema de extensión de vía diagonal. Esta solución técnica permite la movilidad en terrenos extremadamente desafiantes, incluso para vehículos de orugas. El movimiento diagonal de las dos orugas se controla a distancia mediante un radiomando para permitir ajustes del centro de gravedad de la máquina en pendientes inclinadas lateralmente y difíciles de superar.

También en exposición nuevos elevadores de orugas autopropulsados con alturas de trabajo de 15 y 18 metros en su versión actualizada, con prestaciones de primer nivel. El modelo Spider 15.70, es un nuevo modelo diseñado con doble pantógrafo para hacer la plataforma extremadamente compacta una vez plegada en la envolvente de transporte y al mismo tiempo ofrecer una mejor eliminación de obstáculos manteniendo una altura total de trabajo de 15 metros.

El elevador vertical HERON10, se ofrecerá ahora en una versión renovada y de alto rendimiento para un uso más amplio. HERON 10 es un elevador autopropulsado sobre orugas compacto, liviano y altamente portátil con alcance vertical extremo, transportable con un remolque liviano (capacidad máxima de 3,5 toneladas). HERON 10 permite una altura máxima de trabajo de 9,6 metros, un alcance



lateral máximo de 3,45 metros con 2 personas a bordo de la cesta y una capacidad máxima de 230 kg. Alternativamente, puede adquirir el modelo totalmente eléctrico alimentado por una batería de iones de litio para ofrecer una solución de "cero emisiones".

Igualmente importante es la opción de intercambiar la cesta por un cabrestante hidráulico capaz de levantar hasta 250 kg, permitiendo manipular cargas como un pequeño vehículo "pick & carry". HERON 10 es el único elevador vertical equipado con un sistema de estabilización de perfil. En aplicaciones todoterreno, este sistema permite que el equipo se nivele solo en terrenos irregulares, asegurando su usabilidad en posiciones ele-

vadas bajo cualquier condición. Esta solución técnica hace que la máquina sea única y permite un uso híbrido; se puede utilizar sin estabilización en superficies pavimentadas y planas, mientras que el sistema de estabilización automática asegura su uso estático en terrenos irregulares.

También en exposición estuvieron los nuevos modelos de minigrúas con momentos de elevación de 3 y 4 toneladas por metro, compactas y fáciles de usar, que Platform Basket ha decidido comercializar bajo una nueva marca "ELMA" para dispositivos de elevación de materiales como minigrúas, ya sean estabilizados sobre orugas o vehículos tipo "pick & carry".





**RAISING THE STANDARDS**

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

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



Made in Italy



# Zoomlion con grandes novedades en Intermat

Zoomlion Access presentó en Intermat su manipulador telescópico ZTH2506, junto con su nutrida gama de modelos de plataformas totalmente eléctricas en Intermat y la nueva plataforma telescópica ZCT1000V552.1 de 100 toneladas, recién llegada de China.

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.

También en exposición otros modelos destacables:

## ZS0607E

Dos nuevas plataformas de tijera totalmente eléctricas, el ZS0407E y el ZS0607E, se presentan por primera vez en Europa, modelos 100% eléctricos, con 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.

También gran interés por la plataforma de tijera ZS0808AC-Li, con una 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.

En exposición 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 estuvo presente 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.



# 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 Grup Ric, 1, 08014 Sant Andreu de la Barca, Barcelona  
+34 934 50 02 64 | info@grupale.com | grupale.com

**ALE GROUP**  
SOLUCIONES DE ACCESO



# Merlo con su nuevo manipulador compacto P30.7 en Intermat: Rendimiento máximo, tamaño mínimo

Dos modelos y cinco versiones, diseñados especialmente para la agricultura y la construcción. Los manipuladores telescópicos de la nueva gama son compactos y versátiles, además de asegurar un confort y una seguridad comparables a las máquinas de gama alta y dimensiones mayores: estas características le han valido al 30.7 dos premios en las ferias de 2023.

El 30.7 es compacto y versátil, además de ofrecer un confort y una seguridad comparables a las máquinas de gama alta y dimensiones mayores. De hecho, el 30.7 ha sido diseñado y desarrollado especialmente para elevar los estándares de seguridad de su categoría y, por ello, está equipado con algunos sistemas que lo hacen único.

El control de la seguridad activa ASCS (Adaptive Stability Control System) garantiza una perfecta prevención del riesgo de vuelco de la máquina durante la manipulación de una carga.

Los 30.7 son los únicos manipuladores tan compactos de esta gama, 2 metros de ancho y altura. La capacidad de carga máxima es de 3000 kilogramos y la altura de elevación alcanza los 7 metros.

La iluminación de LED a 360° asegura una óptima visibilidad en cualquier condición de luz.

El distribuidor Flow Sharing es sinónimo de máxima economía de ejercicio, altas prestaciones y perfecta fluidez de accionamiento.

Además, el 30.7 cuenta de serie con MerloMobility 1.1, el sistema que monitoriza en tiempo real las funciones de la máquina y permite, entre otras cosas, limitar o programar las funciones del manipulador telescópico según las necesidades operativas o de seguridad.

Los 30.7 son los únicos manipuladores tan compactos de esta gama, 2 metros de ancho y altura. La capacidad de carga máxima es de 3000 kilogramos y la altura de elevación alcanza los 7 metros.

El 30.7 está disponible en dos modelos: el TF30.7, diseñado en particular para la agricultura, y el P30.7, muy versátil e ideal para las obras de construcción. El TF30.7 está



disponible en 3 versiones: L, estándar y CS; mientras que el P30.7 presenta 2 versiones: L y estándar.

Los TF30.7 cuentan con un motor DEUTZ TCD2.9HP, mientras que los P30.7 con un KOHLER KDI2504.

El TF30.7 CS equipa además la cabina suspendida patentada por Merlo: una solución innovadora que garantiza el máximo confort y seguridad. De hecho, el sistema de baja frecuencia de las oscilaciones permite una absoluta reducción de las vibraciones en el habitáculo y favorece la absorción de los estímulos transmitidos en las fases de desplazamiento y trabajo, incluso sobre suelos irregulares. De esta manera se incrementa la protección del operador y se reduce el riesgo de accidentes o la manifestación de enfermedades asociadas a este problema. Por tanto, el habitáculo suspendido mejora las condiciones de trabajo y garantiza aún más la seguridad de quien lo utiliza.

También en exposición de la feria de Intermat estuvieron los siguientes modelos:

**Roto 50.30:** el manipulador telescópico giratorio Merlo de 30 m de altura de elevación y máxima capacidad de 5.000 Kg.. Tecnología

avanzada para la máxima eficiencia en obras y agricultura.

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.

**Panoramic 40.13:** el manipulador telescópico estabilizado de 13 m de altura de elevación. Máxima seguridad y versatilidad para tus exigencias de elevación.

**Merlo Turbofarmer P27.6,** telescópico compacto con una máxima capacidad de 2700kg. y una altura de elevación de 5.9m.



# Telescópicos Rotativos

La mayor productividad en el mercado.



CAPACIDAD

**4 → 7**



POTENCIA

**75 → 170**



ALTURA  
ELEVACIÓN

**16 → 35**

Los telescópicos Rotativos son máquinas equipadas con torreta que permite trabajar a 360° y ofrece un radio de acción superior con respecto a un telescópico fijo. La rotación se puede realizar con una limitación de 400 o 600 grados o bien, con rotación infinita. Son máquinas diseñadas para la manipulación de cargas y para la elevación de personas; además ofrecen una elevada precisión operativa. Los ROTO se caracterizan por la cabina de alta habitabilidad y el uso de tecnologías que aumentan los estándares de seguridad y comodidad, ofreciendo un nivel de prestaciones y eficiencia inigualables.



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

**MERLO**  
IBERICA

# Tomamos el pulso al sector de plataformas

Hemos querido saber cómo está el sector de plataformas en España, y que mejor manera de hacerlo que preguntado a los protagonistas. Tanto fabricantes como alquiladores nos han dado su visión del mercado y lo que esperan de él.

## LGMG

VERANIA COSTA RIVAS, SALES DIRECTOR SOUTH EUROPE

**Mov.- ¿Qué novedad tenéis este año para los alquiladores de plataformas que te gustaría destacar y qué les puede encajar ahora que llega la Asamblea de ANAPAT en Barcelona?**

Las novedades entre otras:

- Brazo Articulado Diesel de 13 metros modelo AR11J
- Brazos Articulado Diesel y eléctrico en litio de 26 metros modelos AR24J/ AR24JE
- Brazo telescópico de 40 metros modelo T38J
- Tijera Diesel Todo Terreno eléctrica de 22 metros, modelo SR2024E presentada en Intermat
- Brazo Articulado de 22 metros híbrido modelo AR20JE -Hybrid.
- Manipulador telescópico H1440 H1840, en breve completaremos con los pequeños de 6 y 7 metros.

**Mov.- ¿Qué servicio o novedad habéis incluido recientemente que revierta en un mejor servicio a los clientes en los últimos seis meses?**

Hemos incorporado un segundo responsable técnico y de servicio para España, Jonathan Fuentes, persona de gran valía y experiencia.

Estamos trabajando en la mejora de nuestra web en la sección repuestos y servicio. Antes de final de año, se lanzará la nueva interface: En la misma el cliente podrá -de manera rápida e intuitiva-, acceder a los manuales de mantenimiento, servicio y despiece de acuerdo al número de serie y tener acceso más fácilmente al repuesto.



Hemos empezado a trabajar con Smartequip e-commerce, creemos que esto también contribuirá a una mayor satisfacción del cliente. Y hemos firmado un acuerdo de colaboración con Trackunit.

En fin, son muchas las mejoras, las novedades. Los clientes saben que siempre estamos abierto a comentar todas las noticias con ellos.

**Mov.- ¿Cómo veis este año el mercado y cómo creéis que evolucionará?**

El mercado está siendo muy positivo en estos primeros meses y auguramos la misma tendencia durante el 2024. Hay factores externos y cierta incertidumbre que no podemos controlar, pero en general somos optimistas. En LGMG ponemos el marcador a O cada trimestre y aunque las expectativas son altas, trabajamos diariamente para que dichos objetivos sean una realidad.



# PALFINGER IBÉRICA

CRISTINA BACCHI, RESPONSABLE DE PLATAFORMAS

**Mov.- ¿Qué novedad tenéis este año para los alquiladores de plataformas que te gustaría destacar y qué les puede encajar ahora que llega la Asamblea de ANAPAT en Barcelona?**

Seguimos impulsando y fortaleciendo nuestra gama Smart Line para vehículos de más de 3.500 kg, especialmente diseñada para alquiladores que buscan ofrecer las mejores prestaciones a sus clientes más exigentes. Nuestra línea cuenta con productos altamente confiables y cómodos de utilizar, especialmente en entornos laborales desafiantes. Nuestros modelos PLUS, ahora equipados con estabilización automática, han sido muy bien recibidos gracias a su eficiencia en la maniobrabilidad y equipamiento excepcional.

Por otro lado, seguimos atendiendo a aquellos clientes que prefieren el sistema hidráulico, destacando la competitividad y demanda de nuestra Plataforma Aérea modelo P 200A-R.

Además, es importante mencionar que Palfinger Grupo está expandiendo su línea de producto de Plataformas Aéreas que van desde 13 a 90 metros de altura. En paralelo al crecimiento en este segmento de mercado, se está invirtiendo en la producción y servicio. Para cumplir con nuestros objetivos de crecimiento, se está ampliando significativamente nuestro centro de producción en Löbau, Alemania, para convertirlo en nuestro centro europeo para plataformas de acceso. Desde 2023, en nuestra planta de producción en la región sajona de Görlitz, ensamblamos plataformas grandes, así como modelos ligeros y de gama premium.

**Mov.- ¿Qué servicio o novedad habéis incluido recientemente que revierta en un mejor servicio a los clientes en los últimos seis meses?**

Recientemente hemos implementado PALdesk, un software de asistencia técnica y chat en vivo. Este sistema nos ha permitido mejorar significativamente nuestro servicio al cliente al brindar una atención más rápida y eficiente a través de múltiples canales de comunicación. Además, hemos fortalecido nuestra red de servicio con formaciones periódicas para nuestros técnicos, asegurando que estén siempre actualizados y puedan resolver cualquier problema de manera rápida y efectiva. Estas iniciativas están diseñadas para garantizar que nuestros clientes reciban el mejor servicio posible y que sus equipos funcionen de manera óptima en todo momento.

**Mov.- ¿Cómo veis este año el mercado y cómo creéis que evolucionará?**

Este año, en el mercado español de Platafor-

mas Aéreas sobre camión, Palfinger vislumbra un crecimiento continuo. Nos enfocamos en proporcionar soluciones integrales y productos innovadores, respaldados por una red sólida de ventas y servicio.

Para mantener y reforzar nuestra posición, se han realizado inversiones significativas en la capacitación y desarrollo de nuestro equipo. Además, estamos comprometidos con el fortalecimiento de nuestra red de ventas y servicio en toda España, asegurando un soporte directo y oportuno para nuestros clientes en todas las etapas, desde la selección y adquisición de equipos hasta el mantenimiento y la atención posventa.



# PRAMAC

RAÚL GARCÍA, MOBILE PRODUCTS SALES MANAGER

**Mov.- ¿Qué novedad tenéis este año para los alquiladores de plataformas que te gustaría destacar y qué les puede encajar ahora que llega la Asamblea de ANPAT en Barcelona?**

Las principales novedades que tenemos para este año se centran en soluciones que ayudan a reducir las emisiones de gases y partículas al medio ambiente, no solo con el uso de los nuevos motores Stage V, sino con soluciones de acumulación de energía que van desde 10kVA con 14,4kWh, hasta 312kVA con 436kWh, que nos permiten poner a disposición del sector equipos altamente eficientes que cuentan con la tecnología más avanzada del mercado. Además, lanzamos al mercado las torres de iluminación GLT, más compactas, con nuevos focos LED de última generación G5, alta eficiencia, un panel de control simplificado y depósitos de mayor autonomía, entre otras novedades.

**Mov.- ¿Qué servicio o novedad habéis incluido recientemente que revierta en un mejor servicio a los clientes en los últimos seis meses?**

La compañía continúa invirtiendo en un proyecto de transformación digital que revierte directamente en la mejora de nuestros servicios situando al cliente en el centro de los mismos. Estamos en pleno desarrollo de un importante proyecto de plataforma postventa, para facilitar la comunicación cliente-fábrica y dar un mejor soporte. Además, hemos estrenado la nueva página web de Pramac más intuitiva y completa y estamos trabajando en nuestro nuevo sistema de gestión de clientes (CRM) que esperamos poner en funcionamiento a final de año.

**Mov.- ¿Cómo veis este año el mercado y cómo creéis que evolucionará?**

El mercado de la maquinaria presenta unas perspectivas muy positivas, si bien, probablemente nos encontramos ante un año de transición, en el que las previsiones de crecimiento van a verse afectadas por distintas causas. La incertidumbre económica, los tipos de interés y la finalización de las licitaciones del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, realizados entre el año 2021 y el 2023... pero los planes estatales en materia de vivienda, a través de los 6.000 millones de euros en línea de préstamos ICO, permitirán poner en marcha la promoción de nuevas viviendas a partir del 2025, lo cual reactivará el sector de la construcción de forma importante con la promoción de más de 43.000 viviendas, según indicó el SEOPAN. Será clave para las empresas del sector el disponer de una flota de maquinaria nueva, conforme a las normativas de emisiones actuales, con telemetría, que permita mejorar el servicio de atención al cliente, dando soporte a distancia de manera eficiente y optimizando el trabajo de sus equipos técnicos.





**GENERAC**  
MOBILE

# MIRAMOS HACIA UN FUTURO MÁS BRILLANTE Y SOSTENIBLE

Rumbo a la transición energética global, ofrecemos la más amplia gama de productos **híbridos y respetuosos con el medio ambiente:**

torres de iluminación, generadores, sistemas de almacenamiento de energía en baterías.

Únase a nuestra evolución hacia soluciones energéticas más **resilientes, eficientes y sostenibles.**

## SISTEMAS DE ALMACENAMIENTO DE ENERGÍA

## TORRES DE ILUMINACIÓN HÍBRIDAS, SOLARES & DIÉSEL

## GENERADORES HÍBRIDOS & DIÉSEL

- Baterías de ácido-plomo, Li-Ion y LFP
- Reducción de emisiones sonoras y contaminantes
- Conectividad en remoto

- Focos LED
- Bajo consumo de combustible
- Rentabilidad

- Amplio rango de potencias
- Diseño modular
- Mantenimiento sencillo



# AHERN IBÉRICA

ENRIQUE GARCÍA, CEO DE AHERN IBÉRICA

**Mov.- ¿Qué novedad tenéis este año para los alquiladores de plataformas que te gustaría destacar y que les puede encajar ahora que llega la Asamblea de ANAPAT en Barcelona?**

Este verano vamos a presentar el nuevo modelo Snorkel S3013 Mini. Esta plataforma totalmente eléctrica ha suprimido todas las mangueras hidráulicas. Ofrece tracción y dirección eléctrica y el cilindro de elevación se alimenta del depósito totalmente integrado en el mismo.

Con una altura de trabajo máxima de 5,8 metros, una capacidad máxima de 272kg y un peso total de 764kg es la solución ideal para todos aquellos trabajos de baja altura. Gracias a sus dimensiones compactas (1,44m x 0,76m) y su mínimo radio de giro interno (0,12m), es perfecta para trabajar en espacios pequeños ya que pasa por cualquier puerta estándar sin necesidad de plegar las barandillas. Además, ofrece de serie una plataforma extensible (0,60m) aumentando las dimensiones de la plataforma de trabajo y la capacidad para trabajar tanto en interiores como exteriores.



**Mov.- ¿Qué servicio o novedad habéis incluido recientemente que revierta en un mejor servicio a los clientes en los últimos seis meses?**

Como empresa que nació con una vocación innegociable hacia el servicio, seguimos invirtiendo y mejorando en nuestros procesos internos para lograr unos índices de satisfacción de nuestros clientes mejores. Hemos reforzado tanto nuestro departamento técnico como de atención al cliente con nuevas incorporaciones y, según nos manifiestan nuestros clientes, están encantados con el servicio que damos. Es uno de nuestros factores diferenciales.

**Mov.- ¿Cómo veis este año el mercado y como creéis que evolucionará?**

El mercado español de plataformas goza de muy buena salud. Las empresas de alquiler son cada vez más profesionales y valoran muy positivamente aquellos fabricantes que van más allá de la simple transacción comercial.

Las perspectivas para el mercado del alquiler de plataformas son muy buenas para el resto de 2024. Los fabricantes estamos a la espera de la resolución del caso de anti-dumping por parte de la Unión Europea para que todos podamos competir en igualdad de condiciones.

# GENIE INDUSTRIES IBÉRICA

PEDRO GARCÍA, REGIONAL MANAGER SPAIN & PORTUGAL & NORTH WEST AFRICA GENIE INDUSTRIES

**Mov.- ¿Qué lanzamientos para alquiladoras habrá este año que le gustaría destacar, sobre todo teniendo en cuenta que se acerca la ANAPAT Summit en Barcelona?**

Lamentablemente no puedo comentar de forma específica nada sobre desarrollos en marcha, ni de lo que esperamos introducir en el mercado para cubrir las necesidades del sector ni, en particular, las de nuestros clientes de alquiler en el futuro. Pero, lo que sí puedo decir es que estamos entusiasmados con los productos que estamos actualmente desarrollando y con la oportunidad que vemos para seguir aportando al mercado equipos de calidad que satisfacen las necesidades de los lugares de trabajo ahora y en el futuro, reduciendo al mismo tiempo el coste total de propiedad para los propietarios de equipos.

**Mov.- ¿Qué servicio o nuevo lanzamiento han incluido en los últimos seis meses que proporcione un mejor servicio a los clientes?**

Hemos lanzado algunas novedades en los últimos seis meses que están mejorando el servicio de cara a nuestros clientes y añadiendo valor para los propietarios de equipos.

Una de ellas es nuestra nueva plataforma de formación técnica. La nueva Plataforma de Experiencia de Aprendizaje (LXP, por sus siglas en inglés) para el popular programa de formación técnica Tech Pro de Genie es una herramienta de formación activa para apoyar a personas que están adquiriendo nuevas habilidades técnicas, así como a personas que buscan avanzar en sus conocimientos y en su carrera profesional en el sector.

La nueva plataforma ofrece, al igual que antes, formación técnica de alta calidad, pero con un aspecto moderno y rediseñado que resulta más fácil de utilizar. Los Planes de Formación Personalizados (ILP; por sus siglas en inglés) permiten a los responsables crear planes individualizados para cada miembro del equipo en función de sus ne-

cesidades específicas y de sus habilidades actuales. Los paneles e informes de progreso facilitan el seguimiento de los avances en la formación y ahora las participantes recibirán insignias a medida que vayan alcanzando metas.

También hemos lanzado recientemente nuestro nuevo sistema Next-Gen Genie® TraX, que ha sido rediseñado para simplificar el mantenimiento, sin dejar de ofrecer el rendimiento por el que es conocido nuestro sistema de orugas de cuatro puntos líder del mercado. El sistema Next-Gen TraX presenta un 50% menos de piezas que requieren mantenimiento, en comparación con otros sistemas de orugas del mercado, lo que optimiza las inspecciones, reduciendo el tiempo y los gastos de mantenimiento. Además, el sistema TraX Next-Gen se puede cambiar por neumáticos, con un tiempo de cambio que varía según el modelo.

**Mov.- ¿Cómo ve el mercado este año y cómo cree que evolucionará?**

Seguimos siendo optimistas sobre el año que tenemos por delante y sobre el papel que Genie puede desempeñar y desempeñará para ayudar al sector a avanzar hacia el lugar de trabajo del futuro. Especialmente en Norteamérica, la demanda es alta como resultado de la inversión en infraestructuras. Y, si bien hay ciertas de-



bilidades en algunos mercados, incluidos algunos mercados europeos, los propietarios de equipos siguen buscando sustituir los equipos más antiguos por modelos más nuevos. Además, seguimos apreciando un buen impulso en general y vemos demanda en la construcción en general y de infraestructuras y edificios públicos.



# HAULOTTE IBÉRICA

IVÁN MORODO, DIRECTOR GENERAL DE HAULOTTE IBÉRICA

**Mov.- ¿Qué novedad tenéis este año para los alquiladores de plataformas que te gustaría destacar y que les puede encajar ahora que llega la Asamblea de ANAPAT en Barcelona?**

Este año presentamos las nuevas máquinas HA16 E y la HA16 E PRO. Estas son unas plataformas articuladas de 16 metros 4x4 eléctricas. La HA16 E PRO tiene la posibilidad de incorporarle el Rex Extender, un extra que ya disponen las máquinas HA15 E PRO y HA18 E PRO. Este extra permite que la máquina sea energéticamente autónoma. Esto se debe a que la máquina puede ser recargada incluso sin electricidad.

También presentamos la nueva HA20RTJ y HA20RTJ PRO cuya novedad es la ausencia de DPF, un filtro de partículas, así como el Dual Reach, una opción que mejora la carga de la cesta de 250kg, a 350kg, y permite trabajar en terrenos que tengas una inclinación de hasta 6°.

**Mov.- ¿Qué servicio o novedad habéis incluido recientemente que revierta en un mejor servicio a los clientes en los últimos seis meses?**

El servicio Second Life se ha incluido recientemente. Este servicio se trata de darle una segunda vida a la máquina, es decir, reacondicionarla. Este tipo de máquinas tienen un coste menor y se realiza tanto en máquinas de Haulotte como en máquinas de otras marcas.

**Mov.- ¿Cómo veis este año el mercado y cómo creéis que evolucionará?**

Preveemos una demanda sostenida en línea con el 2023 y una actividad en el mercado de alquiler similar al 2023, con algunas diferencias dependiendo de las zonas geográficas.



HA20RTJ/HA20RTJ PRO



HA16 E/HA 16 E PRO

# IMER GROUP

MARCO MAIANI, MARKETING MANAGER

**Mov.- ¿Qué novedad tenéis este año para los alquiladores de plataformas que te gustaría destacar y que les puede encajar ahora que llega la Asamblea de ANPAT en Barcelona?**

Desde hace algunos años, Imer Group identifica la línea de plataformas sobre orugas como un producto estratégico para todo el grupo. Las novedades para 2024 serán 2 modelos de plataformas sobre orugas de 18 y 20 metros de altura de trabajo, el primero con articulación de pantógrafo simple y el segundo doble pantógrafo con prestaciones de altísimo nivel para esta categoría.

**Mov.- ¿Qué servicio o novedad habéis incluido recientemente que revierta en un mejor servicio a los clientes en los últimos seis meses?**

A partir de 2023 hemos intensificado la actividad comercial y postventa a través de nuestra sucursal de Imer Ibérica, centrándonos también en las máquinas de tijera que desde hace años forman parte de la flota de las principales empresas de alquiler de Eu-

ropa, sobre todo en los modelos IM5080UL-IM7380-IM12090-IM13180DE. Además estamos ofreciendo como opcional en todas las plataformas el software IMERVIEW con soluciones infinitas, con el objetivo de posibilitar el control remoto de diversos aspectos de la máquina, brindando un servicio líder y cercano al cliente, optimizando los tiempos de intervención.

**Mov.- ¿Cómo veis este año el mercado y como creéis que evolucionará?**

Este año el mercado ha tenido un crecimiento significativo debido a la creciente demanda en la construcción, industria y el mantenimiento de infraestructuras. En cuanto a su evolución esperamos que el mercado siga creciendo en los próximos años impulsado por la recuperación económica, la inversión en infraestructuras y la evolución en nuevas tecnologías en construcción y logística. Creemos que la demanda de plataformas elevadoras seguirá en aumento los próximos años, generando oportunidades de negocio para fabricantes, distribuidores y alquiladores.



**JLG**

**STEFANO SORBINI, RESPONSABLE DE VENTAS DE JLG ESPAÑA**

**Mov.- ¿Qué novedad tenéis este año para los alquiladores de plataformas que te gustaría destacar y que les puede encajar ahora que llega la Asamblea de ANAPAT en Barcelona?**

Vamos a lanzar nuestro modelo ES4046, tijera con tracción eléctrica, con 14 metros de altura de trabajo completamente nueva. En el último trimestre del año incluiremos la opción de batería de litio y tracción AC frente a la corriente continua actual. Más eficiente y en línea con los últimos desarrollos. A lo largo de 2024 terminaremos la producción de la serie R (motores hidráulicos) y nos quedaremos solo con la serie ES (motores eléctricos).

La otra gran novedad en tema de producto es el brazo eléctrico de 16 y 18 metros con batería Litio. Inicialmente se comercializó para el mercado de construcción, pero ha tenido también mucha acogida en las aplicaciones urbanas, sobre todos en áreas donde hay requerimientos estrictos de emisiones y de ruido.

**Mov.- ¿Qué servicio o novedad habéis incluido recientemente que revierta en un mejor servicio a los clientes en los últimos seis meses?**

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

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

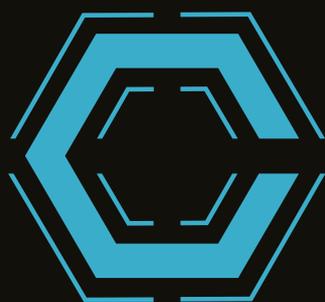
**Mov.- ¿Cómo veis este año el mercado y cómo creéis que evolucionará?**

Somos muy optimistas, desde finales de 2023 hemos tenido una demanda muy alta de este tipo de equipos en ambos sectores, construcción e industria. La demanda de equipos de PEMP/PTA es fuerte. Hay una inversión significativa en infraestructura por

parte de los gobiernos y la industria privada, lo que está impulsando esa demanda. Además, vemos que las empresas intentan equi-

librar las flotas envejecidas, lo que también afecta positivamente a la demanda.





# CLEARSKY

SMART FLEET™

HAGA QUE SU FLOTA HABLE

Escanee el código para ver cómo la auténtica gestión bidireccional de la flota y la interactividad de las máquinas está a punto de revolucionar su forma de trabajar.



EL NUEVO CLEARSKY  
SMART FLEET™



# SOCAGE IBÉRICA

JESÚS CASIN, CEO DE SOCAGE IBÉRICA

**Mov.- ¿Qué novedad tenéis este año para los alquiladores de plataformas que te gustaría destacar y qué les puede encajar ahora que llega la Asamblea de ANAPAT en Barcelona?**

Socage sigue redefiniendo los estándares de innovación y servicio en la industria de plataformas aéreas sobre camión año tras año. En 2024, nos enorgullece presentar avances significativos en nuestra oferta de productos y servicios.

- Diversas evoluciones como el nuevo Sistema Start/Stop de Socage para la optimización del consumo en el uso de las plataformas de la gama Speed de Socage, gama reconocida en el mercado por la estabilización automática.
- Paquete Rent de SmartOptions (opcionales online). Funcionalidades para ayudar al alquilador en las problemáticas habituales y evolucionar el producto a las nuevas exigencias y necesidades.
- Lanzamiento del portal MySocage como primer paso para una nueva postventa dentro de la estrategia de diferenciación en servicio para los próximos años. Este portal facilitará la gestión y el soporte postventa, mejorando la experiencia del cliente y la eficiencia operativa.
- Nuevo modelo de plataforma sobre camión de 19m, forSte 19A Speed, para montaje en vehículos de reducidas dimensiones. Prestaciones revolucionarias en un vehículo con etiqueta ECO y marcado carácter urbano.

- Continúa la gran apuesta de la marca con gran acogimiento del mercado, la presentación del modelo de 35m y al final de año del 25m complementa la gama Raptor con modelos desde los 15m a los 35m.

Estas innovaciones reflejan nuestro compromiso con la mejora continua y la satisfacción de las necesidades de nuestros clientes. Estamos emocionados de compartir estos avances en la Asamblea de ANAPAT en Barcelona y esperamos que estas novedades contribuyan al éxito y eficiencia de los alquiladores con plataformas aéreas sobre camión en su parque.

**Mov.- ¿Qué servicio o novedad habéis incluido recientemente que revierta en un mejor servicio a los clientes en los últimos seis meses?**

En Socage Ibérica, también en el servicio al cliente, estamos comprometidos con la mejora continua y la excelencia en el servicio al cliente. En los últimos seis meses, hemos implementado varias innovaciones y mejoras significativas en nuestra estructura y herramientas para ofrecer un servicio superior. Aquí destacamos nuestras principales acciones:

- Ampliación de la red de puntos de asistencia Socage, para continuar estando cerca de nuestros clientes y continuar ofreciendo una respuesta rápida y eficiente a sus necesidades.
- Nuevo teléfono centralizado de asistencia Postventa, para facilitar el contacto y ofrecer un soporte más ágil y accesible.

cer un soporte más ágil y accesible.

- Lanzamiento del portal MySocage, un portal de soporte postventa que facilita la gestión tanto al cliente como a Socage.
- Sistema Socage Connect de serie, dispositivo de conexión remota que permite una mejor postventa, más predictiva y preventiva, diagnósticos remotos más eficientes e incluso intervenciones remotas para solucionar posibles averías, mejorando la disponibilidad y operatividad de las plataformas.
- Digitalización del departamento Post-venta, un mejor flujo de información interno que mejora la coordinación y eficiencia en la gestión de intervenciones y recambios.
- Refuerzo de la formación técnica especializada. Hemos ampliado los cursos adaptándolos a diferentes perfiles: técnicos senior y junior.

**Mov.- ¿Cómo veis este año el mercado y como creéis que evolucionará?**

2024 está siendo un año muy positivo para Socage Ibérica, y esperamos que esta tendencia se mantenga. Tanto las plataformas sobre camión como las plataformas sobre oruga, son productos cada vez maduros con mayor presencia en los parques de alquiler nacionales y con rentabilidad altas. Estos aspectos juntos a la demanda sostenida de alquiler y las altas tasas de ocupación de nuestros clientes alquiladores, nos hace pensar en el futuro de manera positiva y mantener nuestro objetivo de crecimiento para este ejercicio.



# JCB

**IGNACIO LANZADERA, DIRECTOR DE DESARROLLO DE NEGOCIO**

**Mov.- ¿Qué novedad tenéis este año para los alquiladores de plataformas que te gustaría destacar y qué les puede encajar ahora que llega la Asamblea de ANAPAT en Barcelona?**

Este 2024 hemos lanzado dos novedades, una por cada gama de producto.

En el segmento de tijera eléctricas, como complemento a los actuales modelos hidrostáticos, hemos introducido las versiones equivalentes de dirección electrónica.

Respecto los brazos articulados, sin duda la gran novedad en la versión híbrida de 16 metros.

**Mov.- ¿Qué servicio o novedad habéis incluido recientemente que revierta en un mejor servicio a los clientes en los últimos seis meses?**

El servicio Post Venta para JCB es casi una obsesión y precisamente por ello, todos nuestros productos, incluida la Gama de Elevación incluye de serie el sistema de seguimiento satelital Livelink, que permite asis-

tencia e información en remoto de cualquier brazo y tijera JCB.

**Mov.- ¿Cómo veis este año el mercado y cómo creéis que evolucionará?**

Este año el mercado continua en la senda de crecimiento, aunque con un ralentizamiento lógico tras el rallye que venimos teniendo en la era Post Covid.

El aterrizaje masivo de producto chino, excedente de su propio mercado (el cual está parado) puede distorsionar las cifras y arrojar resultados más optimistas que las necesidades y demanda a pie de calle.

Es decir, los parques de maquinaria se engrasan, la demanda está creciendo muy poco o nada y por ello la tasa de rotación baja...

Ante las subidas aceleradas de los equipos de los últimos años, es lógico entender a quien invierte en equipos que suben cada año un 8%, mientras el banco solo ofrece por los depósitos dinero un 3% anual...

El 2025 y 2026 deberían ser los años de la calma... años de ajuste previos al nuevo horizonte 2030.



# TVH IBÉRICA

JAVIER GONZÁLEZ, GENERAL SALES MANAGER TVH IBÉRICA

**Mov.- ¿Qué novedad tenéis este año para los alquiladores de plataformas que te gustaría destacar y qué les puede encajar ahora que llega la Asamblea de ANAPAT en Barcelona?**

Dos novedades importantes a destacar para la Asamblea de ANAPAT. La primera es la actualización de nuestra plataforma de venta online My Total Source (MTS), que en su nueva versión es aún más intuitiva y para los clientes será más fácil localizar recambios de múltiples maneras. Otra novedad importante es nuestra mayor fortaleza en marcas y productos relacionados con el sector del alquiler de maquinaria. En marcas, somos un gran aliado para el cliente en marcas de plataformas elevadoras, telescópicos o miniexcavadoras, y en productos, además de los habituales que conocen ya nuestros clientes, hemos reforzado nuestro stock en cristales para maquinaria, cadenas de goma y en recambios hidráulicos.

**Mov.- ¿Qué servicio o novedad habéis incluido recientemente que revierta en un mejor servicio a los clientes en los últimos seis meses?**

Además de los ya citados, una de las señas de identidad de TVH es la cercanía al cliente con un equipo de comerciales visitando clientes formado por 19 personas, además del equipo interno con más de 60 personas que en el día a día gestionan las consultas y necesidades de los clientes.

En los últimos meses, hemos unido los negocios de recambios de industrial (carretillas, plataformas elevadoras, telescópicos,



movimiento de tierras, máquinas de puerto, etc.) con los recambios de agricultura. De este modo, podemos dar servicio a cualquier cliente, con independencia de a que sector pertenezca.

**Mov.- ¿Cómo veis este año el mercado y cómo creéis que evolucionará?**

El mercado lo vemos en la misma dirección que la mayoría de nuestros clientes. Hay trabajo y la actividad se mantiene a buen nivel, aunque observamos que hay altibajos en los niveles de ocupación, con meses mejores que otros.

Las perspectivas para el segundo semestre parecen mostrar signos del mantenimiento de la ocupación, siempre y cuando no haya más sobresaltos en la economía que enfríen el mercado.

# CEMA BATERÍAS

RAFA FERNÁNDEZ, CEO DE CEMA BATERÍAS

**Mov.- ¿Qué novedad tenéis este año para los alquiladores de plataformas que te gustaría destacar y qué les puede encajar ahora que llega la Asamblea de ANAPAT en Barcelona?**

La gran novedad que presentamos este año respecto al año pasado es la distribución oficial y exclusiva de TROJAN en España y Portugal. Este hecho es algo relevante, ya que esta marca está presente en el 90% de los fabricantes de primer equipo y en la reposición de casi todos los asociados de ANAPAT.

**Mov.- ¿Qué servicio o novedad habéis incluido recientemente que revierta en un mejor servicio a los clientes en los últimos seis meses?**

En la convención de ANAPAT de Barcelona, presentaremos la gama de baterías TROJAN AES. Esta batería cuenta con la tecnología estadounidense de CD TECHNOLOGIES, con unas ventajas increíbles para el alquilador de plataforma elevadora:

- Triplican la vida útil de cualquier batería AGM
- Soporta cargas de oportunidad sin deterioro
- No necesita mantenimiento
- Absorbe vibraciones y golpes
- Soporta temperaturas extremas -40°C a +71°C
- 3 años de garantía

Estas ventajas afectan positivamente a la cuenta de resultados de cualquier alquilador.

**Mov.- ¿Cómo veis este año el mercado y como creéis que evolucionará?**

Según todos los estudios analizados, 2024 será un buen año para el sector de la elevación, con crecimientos importantes en la adquisición de nuevas máquinas. La compra, rehabilitación y venta de máquina usada sigue tirando del mercado y permite un gran dinamismo en el mercado de la venta de baterías y repuestos en general.




**TROJAN<sup>®</sup>**  
BATTERY COMPANY

**ELEVA TU ENERGÍA  
AL SIGUIENTE NIVEL**



**CEMA**  
BATERÍAS  
INTERNATIONAL BATTERIES COMPANY

# VERTIMAC, B.V.

ARTURO MALDONADO, TERRITORY MANAGER

**Mov.- ¿Qué novedad tenéis este año para los alquiladores de plataformas que te gustaría destacar y qué les puede encajar ahora que llega la Asamblea de ANAPAT en Barcelona?**

VERTIMAC lleva 12 años sigue dando servicio a sus clientes de España con plataformas Elevadoras usadas, seminuevas y nuevas, así como los repuestos de las mismas. Como novedad ofrecemos equipos DEMO, sin uso o poco uso de las principales marcas del mercado como son JLG, GENIE y HAU-LOTTE. Principalmente tijeras eléctricas de 6 a 16 m. Además, seguimos disponiendo del mayor parque de plataformas elevadoras disponibles a la venta, con +500 unidades en stock de entrega inmediata.

**Mov.- ¿Qué servicio o novedad habéis incluido recientemente que revierta en un mejor servicio a los clientes en los últimos seis meses?**

En primer lugar, ampliamos la presencia física con otra persona más en España, como es Marcos Moreno, Account Manager en Repuestos. Esto afianza nuestro compromiso con España, dando más visibilidad a VERTIMAC a nuestros clientes y poder dar un trato más personalizado.

Para VERTIMAC es importante estar al lado de nuestros clientes, así ahora tendrán a 3 personas para atenderles (Helena Hevard, Marcos Moreno y Arturo Maldonado).

**Mov.- ¿Cómo veis este año el mercado y como creéis que evolucionará?**

Nuestra 'bola de cristal' que tenemos entre Bélgica y España nos indica que 2024 es otro año que en España la cosa ira bien. Vertimac está ampliando su parque tanto de alquiler (ALTITOP Francia, Bélgica y Luxemburgo) como el de venta de plataformas elevadoras, lo que indica que esto sigue funcionando de una manera correcta. Nuestros números de 2023 fueron buenos y parece que en 2024 continuarán.



# COMERCIAL EUROYEN

JAVIER BÁEZ, GERENTE

**Mov.- ¿Qué novedad tenéis este año para los alquiladores de plataformas que te gustaría destacar y qué les puede encajar ahora que llega la Asamblea de ANAPAT en Barcelona?**

Hemos presentado una nueva gama de carretillas eléctricas de Litio, que se adaptan perfectamente a las necesidades de los alquiladores, ya que su rapidez en la carga, y operatividad, las hacen ser una herramienta muy útil en los alquileres a corto plazo.

**Mov.- ¿Qué servicio o novedad habéis incluido recientemente que revierta en un mejor servicio a los clientes en los últimos seis meses?**

Hemos sacado un sistema telemático de diagnóstico, capaz de tener el control y estado de la carretilla a larga distancia. Esto hace, que aunque la máquina esté lejos de la base,

se pueda saber en cada momento el estado y la situación de la máquina, pudiendo llegar a controlarla directamente, si fuera necesario.

**Mov.- ¿Cómo veis este año el mercado y como creéis que evolucionará?**

Evidentemente nadie es adivino, y vivimos momentos de inestabilidad, pero en general, esperamos un comportamiento del mercado muy parecido al del año pasado, que fue un gran año.



# HELI

GUSTAVO TOLEDO, DIRECTOR

**Mov.- ¿Qué novedad tenéis este año para los alquiladores de plataformas que te gustaría destacar y que les puede encajar ahora que llega la Asamblea de ANAPAT en Barcelona?**

Este año insistiremos en las ventajas que las baterías de litio presenta para los alquiladores tanto en plataformas como en carretillas por la ausencia de necesidad de mantenimiento, la posibilidad de cargas de oportunidad sin perjudicar la vida útil, hasta 4 veces más de ciclos de carga, etc., donde, además haremos especial énfasis en nuestra opción de cargador incorporado para las baterías de litio en las carretillas elevadoras que permiten una carga sencilla con sólo una toma de 220V monofásico y todas las ventajas de no entregar un cargador externo a efectos logísticos para los alquiladores, pero manteniendo la toma para el cargador rápido en caso de necesidad, dos máquinas en una. Además, este año al permitir el espacio la exhibición de máquinas, llevaremos nuestra exitosa TT con opciones de tracción 4x2 o 4x4.

**Mov.- ¿Qué servicio o novedad habéis incluido recientemente que revierta en un mejor servicio a los clientes en los últimos seis meses?**



Para nosotros el servicio es fundamental para un alto grado de satisfacción de los clientes finales y que revierta en un negocio rentable para los alquiladores. Recientemente hemos suministrado máquinas a diversas compañías de alquiler y estamos potenciando la formación en sus propias instalaciones para que todos los técnicos puedan conocer nues-

tras máquinas y también para que las redes comerciales puedan saber más sobre las ventajas que ofrecen nuestras máquinas, en especial aquellas equipadas con baterías de litio para sus clientes.

También hemos implementado en nuestra web [www.carretillasheli.com](http://www.carretillasheli.com) la posibilidad de descarga del manual específico de la máquina y del CE sólo con el número de serie de la unidad, accesible en cualquier momento y desde el móvil.

Pensamos que estamos viviendo un buen momento en el sector de la maquinaria de elevación y que continuará durante algún tiempo. Es obvio que el mercado ha cambiado mucho en estos años y han aparecido actores nuevos que han desplazado a las marcas tradicionales y estamos a la espera de lo que pueda ocurrir con la propuesta anti-dumping impulsada por algunas marcas europeas (aprovecho para indicar que con una doble moral muy discutible porque ambas se han nutrido de producto de procedencia de China durante muchos años, bien desde su propia fábrica, bien, y es el colmo, distribuyendo máquinas de otro fabricante), es evidente que si prospera puede afectar pero también esperamos que impere el sentido común de libre mercado y competencia. Por si acaso, todos nos estamos preparando ampliando nuestras existencias y pedidos a fábrica lo que redundará en una mejora competitiva para los alquiladores, en precios y plazos, a corto plazo.

**Mov.- ¿Cómo veis este año el mercado y cómo creéis que evolucionará?**

Pensamos que estamos viviendo un buen momento en el sector de la maquinaria de elevación y que continuará durante algún tiempo. Es obvio que el mercado ha cambiado mucho en estos años y han aparecido actores nuevos que han desplazado a las marcas tradicionales y estamos a la espera de lo que pueda ocurrir con la propuesta anti-dumping impulsada por algunas marcas europeas (aprovecho para indicar que con una doble moral muy discutible porque ambas se han nutrido de producto de procedencia de China durante muchos años, bien desde su propia fábrica, bien, y es el colmo, distribuyendo máquinas de otro fabricante), es evidente que si prospera puede afectar pero también esperamos que impere el sentido común de libre mercado y competencia, por si acaso todos nos estamos preparando ampliando nuestras existencias y pedidos a fábrica lo que redundará en una mejora competitiva para los alquiladores, en precios y plazos, a corto plazo.



# RB COMPONENTES

JOSÉ MANUEL BERNAD, CEO RB COMPONENTES

**Mov.- ¿Qué novedad tenéis este año para los alquiladores de plataformas que te gustaría destacar y qué les puede encajar ahora que llega la Asamblea de ANPAT en Barcelona?**

Como novedad más importante contamos con la ampliación de nuestra gama de baterías, no sólo estamos importando más modelos de nuestra representada en exclusiva para España y Portugal US Batteries, si no que hemos ampliado nuestra oferta con una gama completa de baterías de arranque para todo tipo de vehículos, son baterías de primera calidad fabricadas en Europa y cubre la gama para plataformas elevadoras y máquinas de OP con su serie Heavy Duty, así como todas las usadas en la automoción a través de nuestras líneas Silver, Gold, EFB, AGM, JIS.... En fin, estamos muy concentrados en la familia de las baterías y muy contentos con los avances que hemos



logrado conseguir con ellas. Respecto al resto de familias de producto, semana a semana vamos ampliando nuestra oferta con nuevas incorporaciones de productos.

**Mov.- ¿Qué servicio o novedad habéis incluido recientemente que revierta en un mejor servicio a los clientes en los últimos seis meses?**

Seguimos implantando nuevos sistemas de calidad para nuestros productos de fabricación propia. Recientemente hemos incorporado un nuevo comprobador de ciclos para joysticks de diseño propio, con este comprobador, así como con otros con los que ya contábamos, somos capaces de saber cuándo puede llegar a provocarse un fallo por el uso o el desgaste en condiciones de trabajo normales. El feed back no puede ser mejor, ya que con todas las gamas de joysticks pasamos del millón de ciclos, de hecho y según nuestras ventas, nuestros joysticks y controles van ensamblados cada día en más marcas de plataformas elevadoras y de máquinas del sector agrícola a la vez que constantemente ampliamos nuestra gama de recambios adaptables / compatibles para plataformas elevadoras.

**Mov.- ¿Cómo veis este año el mercado y cómo creéis que evolucionará?**

Para nosotros el mercado es estable y si no se estropea pinta bien. En apariencia hay trabajo para todos y se puede convivir. Dentro de nuestro sector hay familias de producto más "calientes" que otras, esas familias calientes pienso que se regularán a corto plazo. Al final la pelea en los mercados sólo por precio tiene un recorrido breve y con el tiempo en un sector servicios como el nuestro, se valora más la calidad de los productos y su fiabilidad, así como la cantidad de producto en stock, más que vender humo y aparecer todos días en las redes sociales.

# ECOBAT BATTERY SPAIN

ÁLVARO BARBA, MANAGING DIRECTOR EN ECOBAT BATTERY SPAIN

**Mov.- ¿Qué novedad tenéis este año para los alquiladores de plataformas que te gustaría destacar y que les puede encajar ahora que llega la Asamblea de ANAPAT en Barcelona?**

Desde Ecobat podemos dar una solución completa para cualquier necesidad de acumulación de energía. La novedad que presenta ROLLS es la gama de alta capacidad de baterías, su gama SC (Super Capacity), dando más autonomía que cualquier batería de su tamaño. Además, incorpora la tecnología Smart Carbón, que controla los estados parciales de carga de las baterías, evitando así su sulfatación. Además, contamos con la gama completa de ROLLS S-AGM, Baterías sin mantenimiento y de ciclo profundo. Otras de las novedades presentadas por el fabricante canadiense ROLLS son las baterías de Litio en formatos de 12-24 y 48Voltios.

**Mov.- ¿Qué servicio o novedad habéis incluido recientemente que revierta en un mejor servicio a los clientes en los últimos seis meses?**

Además de ir mejorando en nuestra logística y plazos de entrega, hemos incorporado un departamento técnico para solventar problemas, realizar puestas en marcha, asesoramiento, etc., principalmente en la gama de productos con más complejidad que manejamos, inversores, Convertidores CC, Cargadores, baterías de Litio.

Por otro lado, la gestión de los residuos, es también una novedad en el servicio completo que damos a nuestros clientes en España, aunque ya con muchos años de experiencia en el resto del mundo. Somos capaces de



vender baterías nuevas, recoger baterías viejas y reciclar las baterías, siendo únicos dando esta solución completa en Europa.

**Mov.- ¿Cómo veis este año el mercado y como creéis que evolucionará?**

El mercado sigue creciendo, y hay que irse adaptando a los nuevos canales y maneras de distribución, es indispensable tener esa capacidad. Las inestabilidades debidas a efectos incontrolables nos han dado mucha experiencia y solidez a todos los que seguimos luchando día a día, tenemos que estar orgullosos de haber pasado por esta montaña rusa que parece que llega a su fin y sino, pues a volver a jugar.



# SKYJACK - PLATAFORMAS MOYMA

ÁLVARO CORRALES, RESPONSABLE DE SKYJACK EN PLATAFORMAS MOYMA

**Mov.- ¿Qué novedad tenéis este año para los alquiladores de plataformas que te gustaría destacar y qué les puede encajar ahora que llega la Asamblea de ANAPAT en Barcelona?**

Acabamos de presentar los brazos articulados eléctricos todo terreno de 16 y 20 metros, como complemento a los modelos diésel sin dpf. Seguirán con la misma filosofía de sencillez y con el mínimo de componentes electrónicos y controladores. Por otro lado, tendrán un rendimiento y autonomía referente en la categoría.

También lanzaremos a lo largo del año las nuevas tijeras eléctricas con motores de tracción eléctricos, aumentando la autonomía y manteniendo la fiabilidad y sencillez reconocidas de SKYAJCK.

**Mov.- ¿Qué servicio o novedad habéis incluido recientemente que revierta en un mejor servicio a los clientes en los últimos seis meses?**

Los códigos QR en cada plataforma donde los mecánicos pueden acceder a los manuales de servicio y piezas. Todos los manuales de SKYAJCK están totalmente abiertos para facilitar a nuestros clientes el mantenimiento de sus máquinas. También hemos incluido vídeos tanto para el uso, bajada de emergencia como para determinadas operaciones mecánicas.

**Mov.- ¿Cómo veis este año el mercado y como creéis que evolucionará?**

Creemos que este año será bueno, parecido al pasado, aunque no tan plano. Ha tenido un buen inicio, ahora un poco más plano, y creemos que subirá la segunda parte del año. Somos optimistas en cuanto al futuro del sector.



## RIWAL

DAVID CAGIGAS, COUNTRY MANAGER DE RIWAL

### Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?

Igual que el año pasado. En la zona centro más lento, pero se ha compensado con Cataluña que está tirando más. No hay grandes proyectos al momento, pero los pequeños y medianos están funcionando bien.

### Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?

Sí, hemos incorporado 50 unidades nuevas al parque e incorporaremos otra 50 nuevas antes de final de 2024. Así mismo incorporamos maquinaria que nos transfiere el grupo que no es nueva, pero tiene unos 5 años de antigüedad. Nuestra flota crecerá este año entorno al 15%

### Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?

En nuestro caso por el momento no.

### Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?

A día de hoy 2024 parece que será como el 2023, un año bueno. Mas allá de eso no te se decir más, pero las predicciones de los organismos europeos y mundiales dicen que la economía española seguirá en el 2025 creciendo como en el 2024. Esperemos que tengan razón

### Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?

Los gastos que van a suponer en los próximos años el implementar en todo tipo de tamaño de empresas la medición y reducción de emisiones de CO2, la conversión de todos los parques en eléctricos para 2035, y el aumento en los costes de Seguridad Social que estamos recibiendo por parte del gobierno, que ya hemos encajado en 2024 pero que para 2025 será aún mayor.



## SERGRUCO

CRISTÓBAL ESCRICHE

### Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?

Los primeros meses del año siempre cuesta arrancar debido al tiempo y a las pocas horas de luz, pero es normal.

### Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?

Sí, hemos comprado alguna cosa y estamos todavía pendientes de recibir alguna máquina.

### Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?

De momento no tenemos nada previsto a corto plazo.

### Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?

Creemos que seguirá el mercado en la línea del año pasado.

### Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?

Tenemos varios frentes, pero el principal es los precios, ya que todo ha subido y nosotros tenemos que ser capaces de hacer lo mismo con nuestros servicios.



# ALQUISAGAR

BEATRIZ MORENO, DIRECTORA DE OPERACIONES DE ALQUISAGAR

## Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?

El año ha empezado bien, en la línea de las previsiones y con varios proyectos que se han ido materializando en el primer trimestre. Nuestra nominación al premio al Alquilador del Año (para pequeños alquiladores) en los European Rental Awards ha añadido un plus al comienzo del 2024 y nos anima a seguir trabajando en nuestros objetivos de sostenibilidad: Entendemos que es la línea operativa perfecta para un proyecto empresarial con vocación de perdurar en el tiempo.

## Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?

Sí. Hemos comprado brazos, tijeras, telescópicas, dumpers... AlquiSagar renueva constantemente su parking de maquinaria disponible, buscando una renovación tecnológica progresiva y una mayor sostenibilidad de su flota. El objetivo: ofrecer a nuestros clientes la mejor opción disponible para la ejecución de sus proyectos.

## Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?

Sí. De hecho, ya tenemos finalizada la previsión de operaciones de compra para los meses de Junio a Septiembre y en breve empezaremos a trabajar de cara a las compras del último trimestre y fin de año. Como ves, nos gusta tener el planning claro con tiempo suficiente como para que cada movimiento se produzca de forma armonizada con el funcionamiento normal de la empresa.

## Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?

Pensamos que el mercado seguirá en una línea similar a la que siguió en el ejercicio anterior, con un crecimiento notable debido a distintos trabajos en obra que están dándose, proyectos de envergadura que posibilitarán que dicho crecimiento sea sostenido a lo largo de todo el año.

## Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?

Bajo nuestro punto de vista, la especialización y óptima cualificación del personal es el mayor desafío para el sector. Creemos que existe una gran carencia en el mundo del mecánico especializado en maquinaria y del resto del personal comercial de cara a comunicar novedades y diferencias en un mundo tecnológicamente cambiante. El avance tecnológico es rápido y falta formación específica para que los equipos de revisión mecánica y reparaciones puedan llevar el ritmo y estar al tanto de las últimas novedades. En un sector que cada vez apuesta más por la sostenibilidad y la maquinaria híbrida o eléctrica, cuyas necesidades son distintas a las que tenía la maquinaria tradicional. A pesar de que cada vez son más las empresas que invierten en formación específica para sus equipos de trabajo, creemos que sigue siendo un reto.



ALQUI  SAGAR

Alquiler y venta de maquinaria y material auxiliar

[www.alquisagar.com](http://www.alquisagar.com)  
941 13 52 91

CALAHORRA \* ZARAGOZA \* LOGROÑO  
 @alquisagar  @alquisagar

Distribuidor oficial  
 

FINALISTA  
PEQUEÑO ALQUILADOR  
DEL AÑO 2024

EUROPEAN  
RENTAL  
AWARDS  
2024



## LOXAMHUNE

LUIS ANGEL SALAS, CEO DE LOXAMHUNE

### Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?

En el primer cuatrimestre, la actividad del alquiler, sin tener en cuenta venta de maquinaria ni adquisiciones, ha crecido para nosotros en España por encima del 5%, y en Portugal por encima del 15%. Esta actividad ha quedado reflejada en los resultados financieros, obteniendo un margen de EBITDA del 42,8%, 23,2 millones de euros.

### Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?

Por supuesto, seguimos con nuestro plan de inversiones tanto por aperturas (abriremos en Huelva y Portugal al final del Q3) como en maquinaria. En todo caso, la inversión se ha moderado en comparación con los anteriores dos años.

### Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?

Depende de las oportunidades que aparezcan. De manera constante evaluamos empresas interesadas. No obstante, el nivel de exigencia en lo que buscamos es cada vez mayor debido a nuestra propia situación en materia de parque, solvencia y generación de caja.

### Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?

En mi opinión, habrá un crecimiento moderado.

### Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?

Como desafíos:

1. Tecnología, digitalización, y aplicaciones prácticas en el sector (geolocalización, análisis predictivos, control y desarrollo comercial).
2. Parque general en España envejecido.
3. Búsqueda y penetración en nuevos mercados
4. Mejora de precios y rentabilidad de los negocios



## ALQUILER Y VENTA DE MAQUINARIA GERPASA S.L.U.

JOSE MANUEL PAYÁ GERMÁN, GERENTE.

### Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?

Más flojo que el cierre del 2023, sin embargo, tampoco preocupante.

### Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?

Sí.

### Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?

Sí.

### Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?

Irà mejorando de manera progresiva, ya que mis clientes tienen trabajo.

### Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?

La electrificación de parque.



## UPING

VÍCTOR CEBRECO, DIRECTOR GENERAL



**Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?**

El año ha empezado para nosotros con buen pie, siguiendo la tónica positiva y ascendente de 2023.

**Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?**

Sí, hemos comprado maquinaria nueva este año, seguimos incorporando equipos nuevos para nuestras delegaciones en crecimiento y por renovación de parque.

**Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?**

La mayoría de los equipos están pedidos desde el año pasado, pero siempre puede haber una necesidad puntual de refuerzo de alguna familia.

**Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?**

Creemos que seguirá creciendo ligeramente, el feedback por el momento es positivo, pero evidentemente hay que ir viendo cómo va evolucionando especialmente el 4º trimestre.

**Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?**

Creo que a pesar de que cada alquilador está en un determinado momento de su propia carrera, podemos decir que existe una cierta época de bonanza y trabajo para la mayoría de nosotros.

Habrà que ver en un futuro como se han consolidado algunos de los procesos operativos o determinadas políticas.

Deberíamos tener a nuestro entender más consolidados entre nosotros ciertos estándares básicos del sector.

## LA HITA ALQUILER

VÍCTOR GARRE, GERENTE LA HITA ALQUILER

**Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?**

Para nosotros ha empezado con la tendencia que terminó el año pasado, bastante bien con buenas perspectivas de trabajo.

**Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?**

Sí, hemos ampliado nuestro parque de plataformas, maquinaria generalista y camiones de reparto de maquinaria.

**Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?**

Sí, también tenemos pendiente de entrega de más máquinas.

**Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?**

Nosotros creemos que va a ser un buen año.

**Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?**

Como siempre, los precios.



## MAQLIFT

PEDRO L. BENITO CORTÉS, GERENTE

**Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?**

Nosotros, no sin grandes dificultades, hemos conseguido igualar el primer trimestre del 2023.

**Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?**

Sí, teníamos previsto de antemano comprar y hemos comprado.

**Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?**

Sí, en el transcurso del año incorporaremos algunas máquinas más a nuestro parque.

**Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?**

Estamos notando una fuerte tensión en cuanto a precios, pero esto pasará mientras la oferta sea superior a la demanda.

**Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?**

El mismo al que se enfrenta el país, destrucción de empleo, desplome de la productividad y aumento del absentismo laboral. Este es el panorama que tenemos, da igual como lo pinten.



## COALCI

ÁLVARO GARCÍA, CEO

**Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?**

La verdad que se ha empezado a animar el mes de Marzo, tenemos trabajo pero los proyectos se están retrasando.

**Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?**

Sí.

**Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?**

De momento vamos a esperar a ver cómo evolucionan los tipos de interés para tomar esta decisión.

**Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?**

Irá creciendo poco a poco, pero repito, dependerá de los tipos de interés.

**Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?**

Un año más repito... El gran desafío es la profesionalización de las empresas y la propuesta de valor añadido en cuanto a precios y defender las grandes inversiones en Capex (subir precios) que llevamos realizando los últimos años las empresas.

La electrificación de las flotas, pero opino que esto llegará más tarde de lo esperado.

La concentración también es un desafío para las empresas pequeñas de poder defender su "parcela", pero mi opinión es que será buena si llega finalmente en España.



## KILOUTOU ESPAÑA

CYRIL BRILLOUET, DIRECTOR GENERAL KILOUTOU ESPAÑA

### Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?

El año ha empezado bien, con un alto nivel de actividad y un gran número de proyectos en cartera. Aunque en el primer trimestre se ha notado una ligera ralentización de la actividad económica, seguimos confiando en el ritmo de los próximos meses en cuanto al número de proyectos por venir en España.

### Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?

¡Por supuesto que lo estamos! ¡La descarbonización de nuestro sector está en marcha! En consecuencia, tenemos la obligación de renovar nuestras flotas de equipos invirtiendo en máquinas cada vez más respetuosas con nuestro entorno y cada vez más sensibles a las expectativas y exigencias de nuestros clientes.

### Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?

La reciente adquisición de Valsler en Valencia demuestra claramente este compromiso. Una adquisición es ante todo una fantástica aventura humana, en la que el mayor reto es seguir desarrollando a nuestros empleados ofreciéndoles proyectos apasionantes.

### Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?

Numerosos proyectos han concluido o están a punto de hacerlo. Tanto si se trata de construcción como de renovación, 2024 seguirá siendo un año boyante para las empresas que trabajan con profesionalidad y determinación.

### Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?

La descarbonización de nuestras máquinas. Descarbonizar significa renovar e invertir. Los nuevos motores requieren formación y aprendizaje. También exigen un cambio de comportamiento. La digitalización, combinada con estas nuevas tendencias, nos permite también vigilar de cerca todas nuestras máquinas, en particular, desarrollando el mantenimiento preventivo, garantía de calidad y de eficacia del servicio al cliente.



## GRUPO LOZANO

SALVADOR ARTÉS ROMÁN, DIRECTOR GERENTE

### Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?

Pues ha empezado bien la verdad y sobre todo a un nivel de facturación sorprendentemente constante.

### Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?

Sí, nos ha llegado maquinaria de lo comprado el ejercicio anterior y se han firmado varios pedidos de este 2024.

### Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?

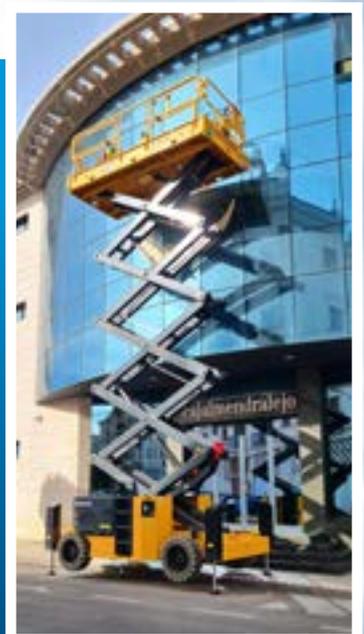
En principio solemos cerrar las compras en el primer trimestre, pero después se va ampliando en caso de que sea necesario. Todos los años hacemos un plan de renovación de flota, pero entre el pasado ejercicio y este, hemos ampliado parque.

### Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?

Creo que este ejercicio va a ser quizás un poco más bajo que el anterior, pero aparentemente no hay indicios de cambios bruscos.

### Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?

Por este orden: falta de personal especializado, cambios en las normativas sobre todo laborales que afectan directamente al negocio y precios de venta (alquiler).



## MERCAELEVA, S.L.

JORDI VARELA, DIRECTOR GENERAL

### Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?

Este principio de año está siendo bastante consistente en general. Tiene sus altibajos, pero en líneas generales se está trabajando bien. La actividad de los sectores de producción se mantiene de una forma sólida y eso nos permite trabajar con ritmo. De todas formas, hay que pelear y luchar los pedidos con los clientes cada día, no se puede bajar la guardia.

### Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?

Sí, nuestra planificación para este 2024 ha sido muy ordenada y ha tenido en cuenta aquellas áreas en las que pensamos que no éramos lo suficientemente competitivos. Se trata de avanzar y mejorar intentando darle al cliente lo que pide. ¡Lo quieres, lo tienes! Ese es nuestro lema y nuestra razón de ser.

### Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?

Siguiendo con el mismo argumento, la respuesta es claramente que sí. En una empresa de alquiler de maquinaria difícilmente te puedes parar. Mercacaeleva está en un gran momento de forma y nuestra voluntad es incrementar la calidad de nuestros servicios y por supuesto también la mejora continua de nuestro parque de maquinaria. Esto último ya es un proyecto que empezamos hace dos años y que nos está llevando a rejuvenecer paulatinamente nuestra flota.

### Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?

Espero que bien, vamos a ver que nos depara el verano, pero en principio no hay alarmas graves en los indicadores de actividad.

### Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?

Vaya, hay varios. Un gran desafío es evitar el empobrecimiento del sector. Ya sea por el intrusismo, cualquiera se compra una tijera y la alquila, pero no cualquiera hace los deberes para alquilarla en condiciones. Formación, mantenimiento, permisos, instalaciones adecuadas, etc., etc. Otro desafío importante es la aportación al sector de aquellos que tiene muchos recursos, pero que no ayudan a incrementar el valor de mercado. Creo que queda mucho trabajo por hacer a nivel de asociacionismo para incrementar el valor de mercado de nuestro sector. Son dos líneas a trabajar, pero hay muchas más.



## ORBEL

ENRIQUE PLANELLES, DIRECTOR GENERAL

### Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?

Prácticamente ha sido una continuidad del año anterior, muchas consultas, muchas ofertas, muchos proyectos, etc. Los plazos de decisión continúan siendo largos, pero vemos que siguen entrando pedidos.

### Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?

Sí, además de los pedidos de nuestros clientes, tenemos una política de stock con compras programadas.

### Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?

Ahora mismo tenemos muchas ofertas en proceso de decisión muy avanzado.

### Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?

Somos muy optimistas. Nuestra industria local ha estado muy afectada durante los últimos dos años y ahora la demanda está incrementada y el mercado está más animado.

### Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?

Creo que depende de qué tipo de actor seas dentro del sector, no es lo mismo las amenazas para un distribuidor de producto europeo que las de uno de producto chino. Como desafío genérico del sector veo varios puntos clave, en lo externo, los intereses y el transporte, en lo interno, la mejora tecnológica y la mejora de los plazos de entrega.



## MATECO

CARLOS JORDÁ, CEO DE MATECO EN ESPAÑA

### Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?

Los primeros cuatro meses del año han sido bastante buenos, aunque con cierta disparidad dependiendo de la delegación de la que hablemos, ya que ni la inversión pública ni la privada está llegando a todas las provincias. Madrid está siendo, desde hace ya años, el gran motor de España, y se nota porque muchas de las empresas del sector han decidido invertir en la apertura de sus propias delegaciones. Esto ha resultado en una lucha agresiva de precios a pesar de la gran demanda.

### Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?

En la compañía continuamos este año con el plan de expansión que seguimos desde hace años, y que nos ha llevado a la apertura de las delegaciones de Córdoba, Valladolid y Santiago de Compostela, para las cuales hemos adquirido nueva flota. Pero también hemos adquirido maquinaria para el crecimiento orgánico de las otras 25 delegaciones que ya teníamos. La inversión de este año está en línea con la que hemos hecho los años anteriores, aunque somos algo más prudentes viendo que en el centro de Europa el mercado se ha ralentizado.

### Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?

Aunque siempre estamos conversando con compañías que pretenden vender, no tenemos ningún objetivo de adquisiciones y, como tal, no actuamos proactivamente contactando con las empresas para proceder a su adquisición. Sin embargo, siempre valoramos la adquisición de todas las compañías que, sea directa o indirectamente, nos enteramos de que se plantean vender. No nos importa valorar compañías grandes o pequeñas, ni tampoco nos limita que estén en lugares donde ya tenemos actividad o en lugares en los que no estamos, puesto que nuestra visión es muy operativa, frente a la visión financiera del resto de compañías del sector.

### Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?

Siempre me gusta contestar a esta pregunta diciendo, muy modestamente, que desconozco lo que va a pasar, puesto que no me considero bueno en macroeconomía, política, etc. Mi impresión es que la primera mitad del año será relativamente buena, pero la segunda parte se ralentizará a la espera de un posible cambio de tendencia hacia el segundo trimestre del 2025.

### Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?

No sé cuál es el mayor reto. Quizás, que deberemos enfrentarnos a la concentración del mercado por adquisiciones y a entradas de alquiladores internacionales, que conllevará una bajada de precios con unos menores márgenes, y que obligarán a una mayor profesionalización del sector.



## METSA

RICARDO MAROTO, GERENTE DE METSA SALAMANCA

### Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?

Igual que en el año 2023.

### Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?

Sí.

### Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?

Sí.

### Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?

Con alguna duda, no hay continuidad y vamos a golpes, semanas de mucho trabajo y otras muy tranquilas.

### Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?

Estabilidad política.



## GRUPO GOMARIZ

RAÚL GOMARIZ, CEO EN GRUPO GOMARIZ

**Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?**

El año ha empezado extraño, pero parece que ha vuelto a estar al nivel que veníamos experimentando hasta ahora.

**Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?**

Sí, hemos comprado maquinaria nueva y nos siguen llegando equipos.

**Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?**

Sí, tenemos previsto adquirir nuevos equipos este año, en modelos que nos demandan más, para dar un servicio al cliente como merece.

**Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?**

En mi opinión el mercado se va a mantener de momento como hasta ahora, sigue habiendo trabajo y no pienso que vaya a bajar de momento.

**Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?**

Sobre todo los precios, creo que es necesario tomar el timón y que de verdad los empresarios sean coherentes y pongan los precios adecuados. Estamos en un gran sector y las empresas tienen que ser rentables. Bajar el precio no es la respuesta. Si baja el trabajo, lo fácil sería bajar los precios, pero ese no es el camino.



## ALCAMAR

LUIS MANUEL DE SANCHA, DIRECTOR GERENTE

**Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?**

El año ha empezado prácticamente como el año pasado.

**Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?**

Sí, tanto plataformas como carretillas.

**Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?**

Sí.

**Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?**

Se mantendrá a la baja ligeramente.

**Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?**

El sector se enfrenta a dos grandes desafíos, por un lado, superar la incertidumbre creada por la inestabilidad política y por otro, tratar de tener mayor rentabilidad en los alquileres.



## REMSA

MIGUEL A. LÓPEZ, DEPARTAMENTO MAQUINARIA

### Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?

Para nosotros, ha comenzado un año con menor intensidad del previsto en comparación con el año pasado, quizás en Sevilla el hecho que la semana santa sea temprana, conlleva que la feria también se adelanta, por lo que no ha habido meses completos de trabajo salvo final de enero y febrero y esto pienso que ralentiza el alquiler.

### Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?

Sí, pero no muchas unidades

### Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?

Vamos viendo como evoluciona el sector.

### Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?

Con menor fuerza que el pasado año.

### Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?

En estos momentos el precio de las máquinas no va acorde con lo que reclama el alquiler, se reducen márgenes, la amortización se alarga y la tecnología que traen son muy problemáticas. Paralelamente dependemos de la evolución general del país en todos los sectores.



## LIFTISA

RAMÓN SANTAMARÍA, DIRECTOR GENERAL

### Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?

Este primer trimestre continua con la misma tónica positiva del año anterior.

### Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?

Siguiendo nuestra estrategia de crecimiento y renovación continua de la flota si, hemos realizado las compras de plataformas previstas en nuestro Budget 2024.

### Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?

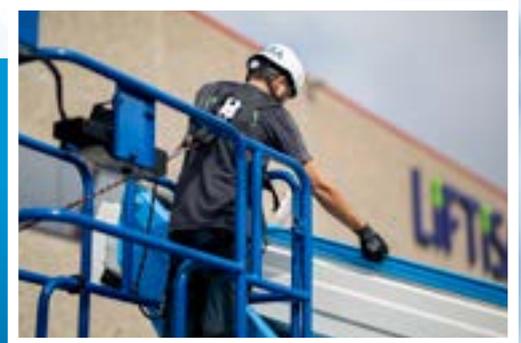
Dependerá de la evolución del mercado, siempre estamos atentos a los posibles cambios y tendencias para ir adaptando nuestra estrategia a las necesidades de los clientes.

### Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?

La previsión es que 2024 será un año positivo, aunque hay varios factores internos y externos que pueden hacer que se cambie la tendencia actual.

### Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?

Nuestro sector sigue contando con grandes oportunidades de crecimiento, pero tenemos grandes desafíos por delante como son: el encarecimiento de los equipos, el coste de la financiación, la escasez de mano de obra y la transformación del sector que nos obliga a la adaptación e innovación continua para cubrir las necesidades de los clientes.



## MAXBER

**BERNARDO GÓMEZ, CEO DE MAXBER**

**Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?**

El año ha comenzado muy positivamente. Los primeros meses, como suele ser habitual, ha habido un descenso normal debido a la climatología. Aun así, el balance está siendo muy favorable.

**Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?**

Sí, hemos invertido en maquinaria nueva y moderna. Nunca dejamos de invertir en aquello en lo que creemos.

**Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?**

Sí, siempre estamos creciendo e invirtiendo en el sector.

**Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?**

Creemos que seguirá la línea de crecimiento que se está cumpliendo hasta este momento. Aun así, presenciaremos algunos cambios, ya que este es un sector que está en constante cambio y desarrollo debido a, entre otras cosas, la tendencia de electrificación de las máquinas.

**Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?**

Consideramos que el mayor desafío al que se enfrenta el sector es la adaptación a los nuevos cambios, como, por ejemplo, las nuevas formas de trabajo que se van a requerir en cuanto a seguridad laboral, la falta de personal...

La forma de construir ha cambiado, y esto se aprecia día a día en este sector.



## VALQUISA

**FRANCISCO JAVIER POVES ROYO, GERENTE**

**Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?**

Hemos empezado con ilusión, pero el primer trimestre de este año ha sido duro para nosotros. Las festividades locales y la Semana Santa no han ayudado mucho a la facturación.

**Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?**

Algo hemos comprado, que remedio, pero desgraciadamente no nos está llegando. Debemos estar comprando todos los alquiladores la misma tipología de máquinas.

**Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?**

La idea era crecer un poco en número de máquinas e ir renovando el parque, pero como no llegan las máquinas, los costes han subido y el tipo de interés está como está, vamos a tener que cambiar planteamiento.

**Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?**

Mi visión es un poco reducida ya que sólo trabajamos localmente pero aquí mucho anuncio de proyecto y poca obra abierta.

**Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?**

Creo que la falta de mano de obra es la que va, por no decir que ya lo está haciendo, a lastrar el crecimiento. Pero ya digo es mi visión de alquilador local.



## PLAAS - GRUPO ROXU

### Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?

Dentro de lo normal con tendencia ascendente. El mercado de las plataformas elevadoras de personas ha experimentado un crecimiento relajado debido a la demanda en cuanto a mantenimiento de edificios. Las mejoras en tecnología y seguridad, han llevado a un aumento en la adopción de estas plataformas en diferentes sectores.

### Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?

Sí, algunas unidades.

### Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?

Sí, especialmente renovaciones, no para crecimiento.

### Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?

Con cierta inestabilidad. Si bien los indicadores de confianza han mostrado una evolución favorable el primer trimestre del año, los mercados dependen de múltiples factores; tensiones geopolíticas, condiciones globales, precios de las energías, materiales, salarios, decisiones tomadas por los gobiernos. En Europa el 42% cree que la situación irá a mejor, ahora mismo en España el sentimiento de confianza es pobre y en nuestro sector la morosidad vuelve a coger importancia.

### Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?

Con tanta oferta no europea y tan diversa podemos correr el riesgo de una oferta muy por encima de la demanda. Cuando la oferta es mayor que la demanda, el resultado ya sabemos todos cual va a ser.



## SOOS MAQUINARIA

OSCAR CASTELLANOS, CEO DE SOOS MAQUINARIA

### Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?

En este comienzo de año tenemos evidencias y datos que nos indican que seguimos en la trayectoria del año pasado. Nos hemos enfocado en establecer objetivos claros y en implementar estrategias para seguir en esa línea. A pesar de la situación en la que nos encontramos, estamos ilusionados y confiamos en que este año se desarrolle como el anterior. El trabajar cerca de los clientes y adaptarnos a sus necesidades proporcionando soluciones personalizadas hace que sigamos en nuestra línea habitual.

### Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?

Continuamos invirtiendo en maquinaria para renovar nuestra flota, incrementando el parque en algunos modelos e introduciendo otros nuevos. En SOOS Maquinaria nos esforzamos por estar a la vanguardia del sector, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes gracias al compromiso de todo nuestro equipo y a la confianza depositada en nosotros.

### Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?

Nosotros queremos seguir nuestra planificación enfocada en la renovación continua del parque e incrementar las distintas familias y así mejorar nuestra oferta y poder ofrecer así un amplio abanico de posibilidades a nuestros clientes.

### Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?

Proyectamos que el mercado se mantendrá equilibrado para el año 2024, y el sector seguirá siendo estable, sólido y con cifras similares a las del año pasado. Las empresas debemos de seguir trabajando y brindando el servicio que demandan nuestros clientes ya que somos el motor de cambio económico y social.

### Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?

El problema generacional y la falta de mano de obra en oficios como electromecánicos es un desafío que requiere una atención inmediata. La sociedad y las empresas debemos trabajar juntos para abordar esta crisis silenciosa antes de que sus efectos perjudiciales se profundicen. Promover los oficios como opciones de carrera viables, modernizar la formación en oficios, ofrecer incentivos económicos y fomentar la colaboración entre la industria y la educación, sería la solución para garantizar un futuro próspero para nuestras empresas.



## RENTAIRE

JOSÉ ANTONIO FERREIRO MARTÍN, DIRECTOR GENERAL EN RENTAIRE ALQUILER DE MAQUINARIA

### Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?

Algo más flojo que el año pasado, pero bien.

### Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?

Sí.

### Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?

Sí.

### Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?

Creciendo, pero menos que el año pasado.

### Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?

Que baje la demanda y nos desangremos bajando precio.



## GAM

**DIEGO GARCÍA PASTOR, DIRECTOR GENERAL DE GAM ESPAÑA**

### **Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?**

Tras el cierre de año, con más de 280 millones de euros facturados, comenzamos los primeros trimestres de 2024 en la misma senda. Hemos experimentado un inicio vigoroso con una demanda constante de nuestros servicios y productos desde el primer día del año. Esta situación nos ha permitido mantenernos activos y enfocados en nuestras operaciones, lo que nos está dando un impulso positivo para el resto del año. Nuestro proyecto más ambicioso, Reviver, que arrancó a finales de 2023 iniciando la cadena de refabricación de maquinaria, está absorbiendo progresiva y continuamente mayor carga de producción. Igualmente, nuestro equipo continúa trabajando de forma constante para cumplir con las expectativas de nuestros clientes, recibiendo comentarios muy positivos sobre nuestra eficiencia y calidad de trabajo.

Preveemos que nuestro crecimiento de ventas ira en línea con nuestro plan para este año, que incluye también una mejora operativa que nos permitirá ser más eficientes.

### **Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?**

En línea con nuestro plan estratégico de sostenibilidad, “Embracing Sustainability”, y nuestro propio compromiso corporativo, estamos adquiriendo, en su mayoría, maquinaria eléctrica que nos ayude a cumplir el objetivo de reducir nuestro impacto ambiental en todas las etapas de nuestra operación.

Tener un porcentaje cada vez mayor de máquinas respetuosas con el medio ambiente es, no solo una voluntad, sino un hecho que vamos haciendo realidad de forma progresiva. Todo ello nos lleva a invertir en tecnologías más limpias y eficientes que nos permitan minimizar nuestras emisiones de carbono y reducir nuestro consumo de energía.

Asimismo, de cara a poder alcanzar nuestros objetivos comerciales y nutrir de equipos nuestra red de distribución, realizamos inversiones constantes en maquinaria, lo que nos permite aumentar nuestra capacidad operativa y mejorar la eficiencia en nuestras operaciones. Esto, a su vez, contribuye al crecimiento y desarrollo de nuestra compañía.

### **Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?**

Estamos constantemente evaluando el mercado y buscando oportunidades para expandir nuestras operaciones y mejorar nuestra oferta de productos y servicios. Nuestra intención es cerrar nuevas operaciones inorgánicas de tamaño pequeño y mediano para seguir creciendo, pues es fundamental en este momento en el sector, que está viviendo un proceso de consolidación.

### **Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?**

Somos optimistas sobre las perspectivas de crecimiento. A medida que la economía mundial continúa recuperándose de los desafíos causados el contexto geopolítico y comercial, esperamos ver una mayor actividad en varios sectores industriales, lo que a su vez generará una mayor demanda de maquinaria. Estamos atentos a las tendencias del mercado y preparados para adaptarnos rápidamente a cualquier cambio en las condiciones económicas. Creemos que estamos bien posicionados para capitalizar las oportunidades emergentes y seguir creciendo de manera sólida y sostenible.

### **Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?**

Sin duda, la volatilidad del mercado. Los cambios repentinos en las condiciones económicas globales, como fluctuaciones en los precios de las materias primas o cambios en las políticas comerciales, pueden tener un impacto significativo en la demanda de maquinaria y en los márgenes de beneficio de las empresas del sector. Además, la competencia en el mercado es feroz, lo que nos desafía a mantenernos ágiles, innovadores y centrados en ofrecer valor agregado a nuestros clientes. Igualmente, como mencionaba anteriormente, la industria está en un momento de consolidación, no tanto de despegue, por lo que las inversiones de las compañías pueden verse disminuidas. Sin embargo, este período de consolidación también puede ser una oportunidad para que las empresas revisen sus estrategias, optimicen sus procesos y busquen eficiencias internas para enfrentar los desafíos presentes y futuros. En este sentido, la capacidad de adaptación y la agilidad empresarial serán críticas para sobrevivir y prosperar en un entorno económico fluctuante y altamente competitivo.



## MAQUINZA

### Mov.- ¿Qué tal ha empezado el año para vosotros en cuanto a trabajo?

El año 2024 ha comenzado de manera prometedora para Maquinza, especialmente en el sector de la construcción. Se presenta una etapa con un gran volumen de trabajo y muchos frentes abiertos en varios sectores, lo que nos hace ser optimistas de cara al futuro.

### Mov.- ¿Habéis comprado maquinaria en lo que va de año?

En cuanto a la adquisición de maquinaria, somos proactivos en este aspecto, ya que cada año adquirimos un gran número de máquinas. Esta decisión de seguir invirtiendo en nuestro parque de maquinaria es crucial para mantenernos competitivos y poder satisfacer la demanda del mercado de manera eficiente.

### Mov.- ¿Tenéis proyectadas más adquisiciones?

Nuestra estrategia es seguir adquiriendo maquinaria y renovar nuestro parque de manera continua. La edad media del parque de alquiler en España es muy elevada, de las mayores de Europa. En Maquinza contamos con uno de los parques más jóvenes respecto a la edad media de nuestras máquinas. Es nuestro compromiso con el cliente y con el planeta: disponer de maquinaria más moderna y menos contaminante cada año.

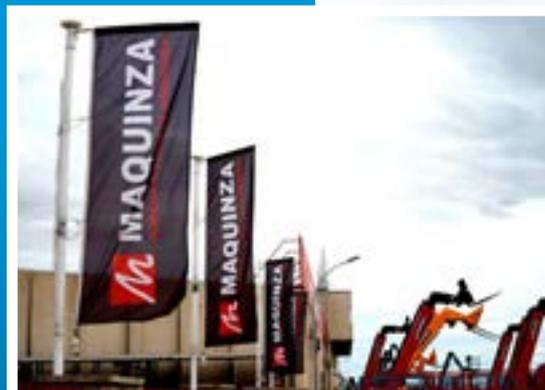
### Mov.- ¿Cómo crees que se desarrollará el mercado para este año?

Esperamos un crecimiento en la demanda de maquinaria de construcción en lo que resta de año. Las previsiones son optimistas, lo cual es una buena señal para nosotros, ya que indica un mayor potencial de trabajo y la necesidad de equipos de calidad.

### Mov.- ¿Cuál crees que es el mayor desafío al que se enfrenta el sector?

Por una parte, como desafíos importantes en el sector, se presenta la necesidad de aumentar la eficiencia y la productividad, así como la adopción de tecnología y la coordinación entre el sector público y privado. Y por otra parte, a nivel general de empresas del sector, detectamos falta de profesionales cualificados para taller y escasa formación regulada. Nuestro objetivo es ofrecer formaciones continuas y un plan personalizado de carrera a nuestros técnicos.

Aunque nos enfrentamos a diferentes desafíos, el panorama general para Maquinza en 2024 es positivo. Continuaremos renovando nuestra flota de maquinaria, buscando oportunidades para expandir nuestro negocio en un mercado en crecimiento e invirtiendo en la formación de nuestro equipo humano.



26 SEPT

CASA DE MÓNICO - MADRID



@spejel\_art

Presente  
sus candidaturas

Hasta el  
**20 JUNIO**

El 26 de septiembre se celebran los Premios Movicarga en La Casa de Mónico en Madrid y ya se ha abierto el plazo para presentar candidaturas.

Las empresas pueden presentar candidaturas hasta el 20 de junio.

Estas son las candidaturas:

#### CATEGORÍAS Y CARACTERÍSTICAS EQUIPO

MEJOR PRODUCTO DEL AÑO EN PLATAFORMAS SOBRE CAMIÓN  
MEJOR PRODUCTO DEL AÑO EN PLATAFORMAS SOBRE ORUGAS  
MEJOR PRODUCTO DEL AÑO EN PLATAFORMAS DE BRAZO  
MEJOR PRODUCTO DEL AÑO EN TIJERAS Y/O MASTILES  
MEJOR PRODUCTO DEL AÑO EN LOW LEVEL ACCESS  
MEJOR PRODUCTO DEL AÑO EN MANIPULADORES TELESCOPICOS  
MEJOR PRODUCTO DEL AÑO EN MINIGRÚAS  
MEJOR PRODUCTO DEL AÑO EN GRUA HIDRAULICA ARTICULADA

**DIGITALIZACIÓN Y SISTEMAS** (INCLUYE TECNOLOGÍA EN GRÚAS, PLATAFORMAS, TELESCÓPICOS, REPUESTOS, PROGRAMAS, ETC)

#### MANIOBRAS DE GRÚAS

MANIOBRA CON MINIGRÚA  
MANIOBRA CON GRÚA HIDRÁULICA ARTICULADA  
MANIOBRA CON GRÚA MOVIL < 100 T  
MANIOBRA CON GRÚA MOVIL > 100 T  
MANIOBRA CON GRÚA SOBRE ORUGAS < 300 T  
MANIOBRA CON GRÚA SOBRE ORUGAS > 300 T  
MANIOBRA CON GRÚA DE CONSTRUCCIÓN

#### MANIOBRA DE TRANSPORTE

Pueden rellenar el formulario en el siguiente link:

<https://movicarga.com/presentacion-candidatura-premios-movicarga/>

Nos pueden mandar videos y fotos por WeTransfer a:

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

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

¡¡Esperamos vuestras candidaturas!!

# Subasta de maquinaria en Zaragoza: ¡los compradores buscan máquinas buenas y Euro Auctions cumple!

La subasta de Euro Auctions en Zaragoza los días 27 y 28 de febrero presentó a una multitud internacional de postores de toda Europa Central, una buena selección de máquinas usadas, modernas y con pocas horas.

Con un total de 3.812 millones de euros y unas ventas online de 1.979 millones de euros, la última venta en Zaragoza, España, atrajo a vendedores de 15 países de toda Europa con más de 1.500 lotes vendidos al mejor postor. Continúa fortaleciéndose el mercado español de maquinaria usada, ahora está buscando buenas máquinas, modernas y con pocas horas, por las que los compradores están dispuestos a pagar precios superiores. El equipo de ventas de Euro Auctions sigue aumentando su cuota de mercado y esta venta de febrero atrajo más lotes a la venta, más proveedores, de más países que en 2023, con un reparto a partes iguales entre los postores que asistieron a la venta en persona y los compradores que pujaron en línea.

Si bien los volúmenes de máquinas usadas buenas siguen siendo bajos en toda Europa, el poder de la marca Euro Auctions y la red de sitios de venta en Alemania, Reino Unido y Oriente Medio han sido responsables de enviar a Zaragoza buenos suministros de máquinas frescas que se suman al inventario de la subasta. Esta venta, cada vez más popular, ha ido construyendo su espacio en el mercado y con más de 1.100 postores registrados para esta venta, el 25% estaba pujando e intentando comprar en Euro Auctions por primera vez, y el 30% de esos nuevos postores compraron con éxito en esta venta.

El número total de compradores en Zaragoza sigue aumentando venta tras venta y aunque los compradores en línea representaron el 51% del total, esta venta de febrero atrajo a la mayor multitud en vivo desde los tiempos pre Covid. Asistir a la venta en directo en España es claramente importante para los compradores que luego pueden pujar online, pero ver las máquinas de cerca, de primera mano es muy importante y Euro Auctions lo hace posible.

Ernesto Antón, director de ventas del equipo de Zaragoza, España, informa sobre esta venta.



"WOW es como comenzaría mi informe sobre esta venta de febrero. Fue una gran subasta y los posibles compradores acudieron en gran número para inspeccionar los 1.500 lotes a la venta. El aparcamiento estaba lleno, y esta fue nuestra venta más concurrida desde antes de Covid".

"Este ha sido un buen comienzo de 2024 para Euro Auctions en España. Los precios eran buenos y los vendedores estaban motivados a vender sus máquinas con nosotros en Zaragoza. Estamos empezando a ver cómo se materializan nuestros planes a largo plazo para España y Portugal, con buenos equipos a la venta, con una actitud positiva por parte de compradores y vendedores, así como un buen stock en la venta, incluyendo máquinas modernas y pocas horas, muchas de ellas provenientes de China, Reino Unido y Alemania".

"Ahora estamos viendo que los precios se alinean con el resto de Europa y, aunque siempre logramos un valor de mercado para las máquinas que vendemos en todas nuestras ventas, como los vendedores están obteniendo mejores precios, se animan a traer mejor maquinaria, lo que a su vez atrae a un comprador diferente, lo que agrega una dinámica diferente al día de la venta".

"En los dos días de subasta, muchos clientes, tanto nuevos como veteranos, abarrotaron

el teatro de subastas desde primera hora de la mañana, anticipándose para ver la calidad de máquinas en venta antes de su paso por la rampa de venta. El resultado fue un total de 3,82 millones de euros, de los cuales el 95% de todas las máquinas vendidas se quedarán en Europa, que en ventas anteriores los compradores de África y Asia pujaban por los artículos de menor valor. En esta venta, los principales países compradores fueron España, con 2,3 millones de euros. Portugal 490.000 €, Francia 115.000 €. Rumanía, 100.000 euros. Polonia, 93.000 euros. Suiza: 81.000 euros. Bélgica, 77.000 euros".

"Los clientes están respondiendo a nuestras iniciativas para aumentar la calidad y número de equipos en venta, siendo estos el principal motor comercial en Zaragoza. Trajimos a esta venta varias cabezas tractoras, así como un paquete de furgonetas VW que se vendieron bien, alcanzando buenos precios. Bader Serouan, responsable de ventas de camiones en España, y Anton Shulga, responsable de ventas de camiones en Holanda y Alemania, han estado colaborando para aumentar la calidad y cantidad de vehículos comerciales, remolques y accesorios que salen a subasta en Zaragoza con gran éxito y sus esfuerzos están siendo recompensados. Los compradores de esta venta se mostraron entusiasmados con la calidad de los equipos procedentes del Reino Unido, concretamente con el envío de miniexcavadoras JCB 16C. La venta de miniexcavadoras de 1 tonelada sin usar procedentes de China fue muy activa. En otras categorías teníamos un paquete de carretillas elevadoras usadas y sin usar, lo que motivó a los compradores a pujar con fuerza".

"Nuestra selección de excavadoras de +20 Ton funcionó bien, lo que demuestra que el mercado se está activando en Iberia. Con 110 excavadoras en esta venta, Euro Auctions se posicionó como el mayor vendedor de excavadoras en España. Las cargadoras de ruedas, los dumpers de obra, las carretillas elevadoras, la unidad Volvo A40 y los manipuladores telescópicos también fueron muy populares en esta asombrosa venta, ganando mucho dinero. En general, los precios fueron muy fuertes, notamos al menos un aumento del 10% en los valores en todos los ámbitos, y en el sector de equipos de construcción compactos y vimos una mejora de hasta el 20% en comparación con los precios de 2023".



**PALFINGER**

# ESPECIAL: RED DE CONCESIONARIOS PALFINGER



## TALLERES TAILÓN, S.L

TALLERES TAILÓN, S.L. fue fundada en 1992 en una modesta nave industrial, y a lo largo de estas décadas, han evolucionado constantemente para proporcionar un servicio cada vez más eficiente.

Su trayectoria está respaldada por 30 años de experiencia, durante los cuales han ganado la confianza de más de 1000 clientes.

En la actualidad, TALLERES TAILÓN, S.L. dispone de unas instalaciones de 5000 metros cuadrados y un equipo de profesionales altamente capacitados dedicados a satisfacer las necesidades de sus clientes.

Se especializan en el montaje, instalación y reparación de grúas industriales PALFINGER, grúas forestales, y forman parte de la red de Concesionarios Oficiales de PALFINGER Ibérica.

También trabajan con las reconocidas grúas chatarreras EPSILON, puertas elevadoras, basculantes, carrocerías y equipos basculantes.

## SERVICIOS

- Mantenimiento de grúas industriales PALFINGER y grúas forestales
- Montaje de grúas industriales PALFINGER y grúas forestales
- Instalación de grúas industriales PALFINGER y grúas forestales
- Reparación de grúas industriales PALFINGER y grúas forestales

## CONTACTO

CTRA. LEÓN-BENAVENTE,  
KM 11,8  
24231 - CEMBRANOS (LEÓN)  
Teléfono: 987 303 826.  
Email: [laura@tallerestailon.com](mailto:laura@tallerestailon.com)



**PALFINGER.COM**



## IPAF ELEVACÃO

# Más grande que nunca

IPAF ELEVACÃO se ha celebrado en Itapeperica, Brasil, el 8 y 9 de mayo con más de 320 personas atendiendo al evento.

Es el segundo evento de IPAF que más gente reúne desde los premios IAPA en Europa. Un evento que ha consolidado Antonio Barbosa, el cuál ha hecho crecer IPAF en Latinoamérica junto con Diego Bustamante y Romina Vanzi. Para aquellos que lo conocéis, sabéis que Antonio Barbosa es una persona que se desvive por su trabajo y sus amigos, y es la bondad personalizada.

Prácticamente, IPAF ELEVACÃO ha reunido a todas las empresas de alquiler de Brasil.

Este año como cada año, la seguridad ha tenido un papel protagonista. Comenzó el evento con un video de Peter Douglas hablando en portugués en el cual explicó cómo trabajar con IPAF puede mejorar el alquiler de las empresas, a partir de su experiencia en Nationwide Platforms, con los avances que se realizaron para desarrollarse como empresa a nivel organizativo, implementación de programas e implementación de seguridad y formación, y cómo las acciones que llevaron a cabo se tradujeron en una ba-



Diego Bustamante y Antonio Barbosa

jada de accidentes muy considerable. Introdujeron un registro de accidente y un programa de seguridad compartimentado.

El ponente invitado fue Gustavo Borges, medallista olímpico de Natación, el cuál hizo hincapié en la importancia de tener una actitud de campeón, la constancia, el no rendirse nunca, el esfuerzo, afán, trabajo duro y la fuerza, para tu vida personal como en los negocios. El éxito en el trabajo, el 50% es actitud. Ser un deportista de élite es compromiso y sacrificio.



**Gustavo Borges**

El equipo de IPAF tanto en Brasil como en Latinoamérica ha realizado un trabajo extraordinario, uniendo la palabra IPAF a seguridad, formación y avance. Cada vez son más las empresas que apuestan por la formación IPAF en todo Latam.

El primer día además incluyó una conferencia sobre la profesionalización del sector y darle valor a la industria, por Guilherme Boog, director de ABRASFE (ABRASFE - Asociación Brasileña de Encofrado, Apuntalamiento y Acceso).

Marcelo Racca, el Vice-Director del Consejo brasileño de IPAF, contó a la audiencia los avances del consejo durante el último año.



Las famosas Maca Questions, por Macarena García Oliver, Directora de Movicarga, trataron sobre el futuro del sector, los avances que requieren los alquiladores y su visión del mercado, ya que se realizó una encuesta interactiva, involucrando a todo el público y con los panelistas comentando este desarrollo de la industria. Las preguntas de la mesa redonda fueron contestadas por Adriano Leandro de JLG Latam, Fabiano Fagá de Genie, Marcelo Racca de Haulotte, Marcelo Yamane de Sinoboom y Ricardo Bertoni de Liugong.

El segundo día se llevó a cabo el PDS para instructores que cada año deben realizar para seguir formándose.



**Maca Questions, de izda. a drcha: Adriano Leandro de JLG Latam, Fabiano Fagá de Genie, Marcelo Racca de Haulotte, Marcelo Yamane de Sinoboom y Ricardo Bertoni de Liugong junto a Macarena García Oliver, Directora de Movicarga.**

Uno de los momentos más bonitos del evento fue cuando Antonio Barbosa recibió de manos de Macarena García el Premio a la Trayectoria profesional. Traspasando fronteras, Antonio ha recibido este reconociendo de la revista Movicarga por su buen hacer, no sólo en Brasil sino en todo Latinoamérica y ser una persona que aún a bonidad, experiencia, empatía, y compromiso.



**Equipo de IPAF & Friends**

Como Sponsors este año:  
**Platino:** XCMG

**Oro + bebidas de networking:**  
Zoomlion

**Oro:**  
Dingli  
Genie  
Haulotte  
Hangcha  
LGMG  
Liugong  
Sinoboom  
Skyjack  
Socage  
Trojan

**Plata:**  
Bra Solutions  
Monteli  
ELO  
TVH  
TecFlex/Tecpolimer  
SuperPower

**Con el apoyo de:**  
AILEC  
Messe München  
MOVICARGA

## COMO CRECER EL ALQUILER CON IPAF

El Sr. Peter en su intervención explicó cómo la empresa puede ser un consultor del cliente.

Usando esta estrategia pueden ser los únicos que llamen para muchas obras. Realizar eventos de seguridad con los clientes es una estrategia para implicar al cliente en la seguridad. No venda, encuentre soluciones para los problemas.

Otras actividades que Nationwide Platforms realizó son:

- Representación en comités y consejos
- Promovió el informe de accidentes de IPAF por Nationwide Platforms
- Control de accesos
- Eventos sobre trabajo en altura
- Cumbre IPAF, Europlatform y reuniones regionales
- Grupos de trabajo para desarrollar cursos y documentos de orientación
- Formación de 15.000 personas al año.

## IPAF EN BRASIL Y EL RESTO DEL MUNDO

Antonio Barbosa nos explicó cómo está IPAF en Brasil y en el resto del mundo.



IPAF ELEVACÃO ha tenido un éxito sin precedentes. 319 registros, 105 empresas presentes, 20 patrocinadores.

Antonio entregó 3 premios a los instructores que más han destacado por su trabajo este año:

### - Alexandre Celestino



- **Wagner Silva Dos Santos**, de Mills, el instructor que más entrenamientos ha hecho en América Latina y fue finalista de los premios IAPA al mejor instructor 2024, dentro de grupo tercer finalista.



### - Jessica Pimentel, de Mills.

El Sr. Barbosa tuvo un agradecimiento personal a los instructores que cada día promueven la seguridad y la formación.

Recordó el premio que recibió Mills como mejor empresa de alquiler del año en los IAPA 2023.

Como fue en 2023, tuvieron récord, con 13% de crecimiento con un total de 1230 formaciones.

Este año el objetivo es hacer 2000 carnets.

## IPAF EN EL MUNDO

- En todo el mundo, más de 200 000 personas han recibido formación en cursos IPAF por primera vez en un año, en concreto 215,566 carnets PAL.
- La afiliación a IPAF alcanzó un nuevo máximo en 2023, con 58 afiliados más hasta final de año. Ya son 1697 miembros, con 193 nuevos.
- Existen 641 Centros de formación en todo el mundo, con 58 nuevos centros de formación en el año 2023.
- Cuenta con representación en 195 países.
- Con el proyecto de digitalización, la formación digital supone un 62%.
- Tras su lanzamiento a mediados de 2021, la aplicación ePAL ya se ha descargado 505,921 veces.
- En el año 2023, sus pósters Andy Access y sus charlas Toolbox se descargaron un total de 28,128 veces.
- En 2023 en América, han tenido un crecimiento de un 51% con respecto a 2022.

Algunos de los desarrollos que han llevado a cabo este año y en los que están trabajando de cara al 2024/25 son:

- Nuevo portal IPAF
- Nuevo curso de operador: lo están revisando y se lanzará en 2025.
- **Digitalización de todo**
  - Centro de mensajería, preinscripción de candidatos en los cursos.
  - Pruebas prácticas y teóricas, curso digital y registros de candidatos.
- **Mejora del servicio de atención al cliente a los afiliados**
  - Nuevo sistema CRM
  - Horario de asistencia ampliado
- **Desarrollo de la aplicación ePAL**
  - Control de acceso mediante la aplicación ePAL

Se ha renovado el Consejo de IPAF y queda de la siguiente manera:

JLG  
HAULOTTE  
GENIE



MILLS  
SOLUTIONS RENTAL  
LOXAM  
DC RENTAL  
AURA BRASIL

### ABRASFE: DATOS DEL MERCADO BRASILEÑO

ABRASFE tiene en su web un listado de precios de referencia de alquiler de maquinaria, así como un listado de precios de máquinas usadas. Sus reuniones son para trabajar por las buenas prácticas.

Entre las actividades, hay un Comité de Plataformas, y realizan una encuesta anual de precios de alquiler y publican un estudio con la encuesta que está disponible en su web:

- Realizada en 2018, 2019, 2021, 2022 y 2023.
- Dividido en 7 regiones de Brasil
- 19 tipos de máquinas encuestadas (incluyendo 2 manipuladores)

La encuesta incluye (por tipo y región):

- Número de máquinas
- Índice de utilización
- Precios medios de alquiler
- Facturación total de la empresa

ABRASFE - Socio desde la 1ª edición: PwC.  
El mercado de Brasil se estima que ronde las 36.000 máquinas.

### IPAF RENTAL +: BUENAS PRÁCTICAS PARA EL ALQUILER DE PEMS: POR ROMINA VANZI

Romina Vanzi, Directora de Desarrollo Regional de IPAF, presentó el Manual que sirve a los alquiladores de plataformas de cómo hacer su negocio más efectivo: IPAF Rental Standard.

Desde administración de alquileres, asignación de máquinas, mantenimiento planificado, inspecciones reparaciones, averías, aspectos financieros que se deben tener en cuenta como consejos a la hora de comprar o vender máquinas, presupuestos, facturación, gestión de



software, consejos sobre recursos humanos y formación e incluso sobre promoción de la empresa.

Es decir, un manual de como montar una empresa de alquiler de calidad.

Este Manual está on line y la gente lo puede descargar en la web de IPAF. Merece la pena leerlo porque siempre pueden surgir ideas de mejora de la empresa.

Este manual ha sido escrito por expertos del sector, personas que realmente entienden el sector de las plataformas aéreas.

Es un manual de ayuda a las empresas, con una disposición lógica siguiendo el ciclo de alquiler, introducciones a cada proceso, y diagramas de flujo de procesos que muestren el proceso anterior y el siguiente para todos los resultados.

La Norma de Alquiler de IPAF se divide en tres secciones:

1. Proceso de gestión de activos
2. Proceso de contratación
3. Excepciones

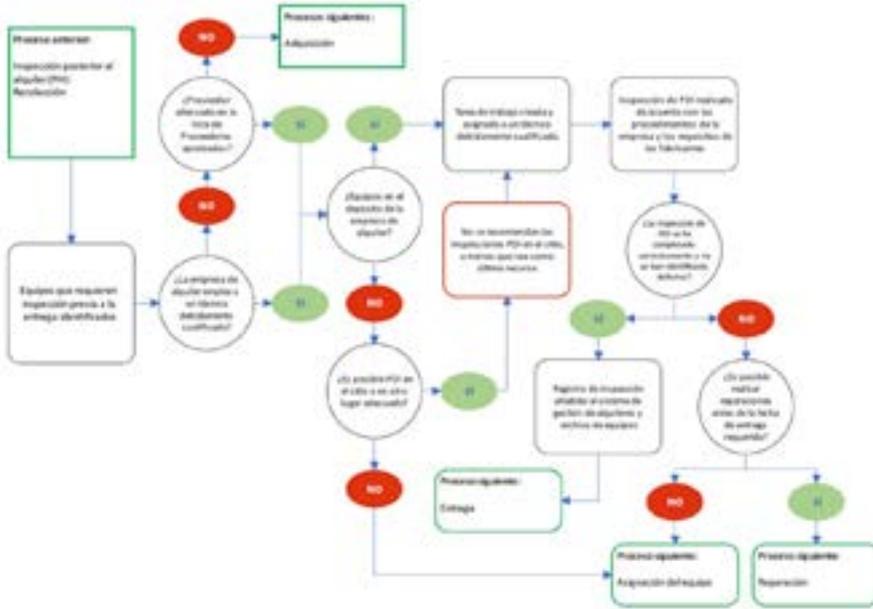


**Aquí vemos el proceso de inspección previa a la entrega.**

Sigue el proceso y responde a las preguntas.

La ruta y el siguiente paso dependerán de sus respuestas.

Existe un flujo de procesos similar para cada paso del proceso de alquiler.



¿Qué más está haciendo IPAF para apoyar a los alquiladores? La certificación de alquiler en la que puede confiar.

- Prueba de que una empresa de alquiler ha sido auditada de forma independiente según la norma de alquiler de IPAF.
- Cumple rigurosas normas de salud y seguridad, calidad y medio ambiente.
- Es un mecanismo de mejora continua de la empresa.
- Prueba certificada de que los empleados de la empresa de alquiler están formados al nivel requerido.
- Ofrece garantías a los clientes en todas las fases del proceso de alquiler.
- La garantía del sector de las plataformas aéreas de una empresa de alquiler de alta calidad.

**Las ventajas de estar certificado conforme a esta certificación son varias:**

- **Mejora de la calidad:** La adhesión a una norma reconocida puede ayudar a las organizaciones a mejorar sus procesos y servicios, lo que se traduce en una mayor satisfacción del cliente y un mejor rendimiento empresarial.
- **Mayor credibilidad:** La certificación de una norma reconocida demuestra a clientes, proveedores y organismos reguladores que una organización está comprometida con el cumplimiento de normas estrictas y buenas prácticas reconocidas en el sector.
- **Ventaja competitiva:** Las organizaciones certificadas conforme a una norma reco-

nocida pueden diferenciarse de sus competidores, lo que puede ayudarles a atraer nuevos negocios y conservar a los clientes existentes.

- **Mayor eficacia:** Los procesos y sistemas necesarios para conseguir y mantener la certificación conforme a una norma reconocida pueden ayudar a las organizaciones a racionalizar sus operaciones, reduciendo costes y aumentando la eficiencia.

Las empresas de alquiler deberían adherirse a la Normativa de Alquiler IPAF y considerar el cumplimiento del esquema de certificación IPAF Rental+, la garantía del sector de las plataformas aéreas de una empresa de alquiler/alquiler de alta calidad.

Los contratistas deberían esperar que sus proveedores de plataformas aéreas se adhieran a la norma. Esto ayuda a normalizar el suministro de equipos y a reducir la exposición al riesgo.

Los sponsors ofrecieron regalos para ser sorteados y desde IPAF se sortearon 3 viajes a los diferentes eventos de IPAF: Mendoza en septiembre, México en noviembre y Dublín en marzo 2025.

Acabó el día con una cena de networking.

**PDS IPAF**

Durante el segundo día se llevó a cabo el PDS para instructores de IPAF.

Gianfranco Pampalon habló sobre como una buena gestión de la prevención de accidentes salva vidas.

Gianfranco es auditor fiscal de trabajo, profesor y consultor de Seguridad y Salud en el Trabajo.



Gianfranco Pampalon

- **Cumplimiento de la normativa:** El cumplimiento de normas reconocidas puede ayudar a las organizaciones a cumplir las leyes, reglamentos y normas del sector pertinentes, reduciendo el riesgo de sanciones legales y económicas.
- **Acceso a nuevos mercados:** Algunos contratistas y otros socios de alquiler pueden exigir la certificación según una norma reconocida como requisito previo para hacer negocios, por lo que la certificación puede ayudar a las organizaciones a expandirse a nuevos mercados.



Instructores de IPAF

Contó que el 35% de los accidentes fallan desde la concepción, un 28% en el planeamiento y un 37% en la ejecución. De ahí la importancia de la buena planificación.

Guedes Rocha, Coordinador de entrenamiento de Skyjack, habló a audiencia de la seguridad durante intervenciones en PEMP.



Guedes Rocha

Diego Bustamante habló de la transformación digital que está llevando a cabo IPAF, una transformación digital que incluye digitalización de entrenamientos y mejora de cursos digitales. Todo ello para ser más eficaces.



Diego Bustamante



Antonio Barbosa habló a los instructores sobre la actualización del curso de operador, presentando un video de Paul Rodis, responsable de Formación en IPAF, donde contó todas las novedades de esta actualización.

La parte de auditorías estuvo a cargo de Ignacio Fernandes, auditor e instructor senior de IPAF.

La jornada acabó con talleres de neumáticos, baterías, aplicación ePAL, resolución de preguntas frecuentes e inspección exhaustiva de PEMP.



## RECAMBIOS Y ACCESORIOS PARA EQUIPOS DE CONSTRUCCIÓN

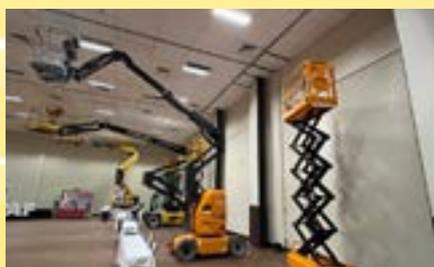
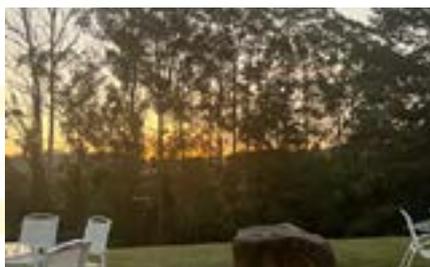
TVH ofrece más de 8 millones de referencias conocidas para equipos de construcción: recambios eléctricos, filtros, recambios de motor, recambios hidráulicos, ruedas, neumáticos, orugas, tren de rodaje...

Adecuados para todas las principales marcas del mercado, incluidas Bobcat, Case, Caterpillar, JCB, John Deere, Kubota, Takeuchi, Volvo, Yanmar...



**DESCUBRE MÁS**

# VISITANTES

















# Multitel Pagliero presentó en Intermat una amplia gama de plataformas

Multitel Pagliero estuvo presente en Intermat con ocho máquinas, de las cuales 3 modelos forman parte de la nueva gama full electric AXON.

Multitel, por primera vez, también dedicó un área a la tienda MiM Style, una gama de ropa, accesorios y objetos 'Made in Multitel', que se pueden adquirir en el tienda electrónica disponible en el sitio web de la empresa.

**Plataforma telescópica MT 162 AXON sobre un camión totalmente eléctrico Iveco eDaily 35S10 de 3,5 t de PMA**, que proporciona una altura de trabajo de 16,2 m y una capacidad de carga de 80 kg en su alcance horizontal máximo de 11,2 m, aumentando a 250 kg en un alcance de 7,4 m. El vehículo funciona con una batería de litio de 37 kWh con un voltaje de trabajo de 400 V que garantiza una autonomía de 120 km. La toma de carga es de tipo estándar en la parte delantera del vehículo para una fácil conexión a estaciones de carga o al suministro de energía industrial/doméstico.

La plataforma aérea está alimentada por un módulo híbrido integrado que contiene una batería de litio de 5 kWh con una tensión de trabajo de 48 V, un motor eléctrico con la bomba y la electrónica operativa. La batería de la plataforma se recarga al mismo tiempo que la batería del vehículo, sin necesidad de cables adicionales. Si la batería de la plataforma se agota, puede seguir funcionando extrayendo energía de la batería del vehículo, lo que reduce sólo parcialmente la autonomía del vehículo.

**Plataforma telescópica MJE 250 AXON sobre camión totalmente eléctrico Iveco eDaily 50C14 de 5,2 t de PMA**. Altura máxima de trabajo de 24,7m. En su alcance horizontal máximo de 16,5 metros, la capacidad de la plataforma es de 100 kg, aumentando a 250 kg con un alcance de 12,5 m. Con la pluma completamente extendida es posible trabajar bajo suelo con un alcance de -3,5 m. La rotación de la torreta de 450°, la plataforma autonivelante capaz de girar 120°+120° y la apertura del brazo articulado de 180° permiten al operador sortear cualquier obstáculo y posicionarse con precisión en el área de trabajo.

El vehículo funciona con dos baterías, de 37 kW cada una, y la plataforma extrae energía directamente de ellas, sin necesidad de batería adicional. El motor eléctrico de imanes permanentes controlado por un inversor de alto rendimiento y los controles de alta proporción instalados en la máquina garantizan una alta eficiencia energética: el impacto de una jornada laboral en la autonomía del vehículo de 185 km es inferior al 10%.

El Sistema MUSA junto con el MUSA X calcula el alcance en base a la extensión de los estabilizadores, el peso de la cesta, la configuración geométrica de la pluma (ángulo y extensión) y la inclinación del chasis hasta un máximo de 3°.

**Plataforma aérea sobre orugas SMX 210 AXON** con altura máxima de trabajo de 21,20 m, alcance horizontal máximo sin restricciones de 9,5 m y capacidad de plataforma de 200 kg. Su peso de sólo 2.500 kg y las orugas 'que no dejan marcas' garantizan una presión reducida sobre el suelo, mientras que el tamaño compacto y la cesta de aluminio extraíble permiten su transporte en un remolque y acceder a lugares reducidos, pudiendo superar pendientes de hasta el 25%. La batería de litio garantiza 8 horas de trabajo y se puede recargar desde la red eléctrica en unas 4 horas. El accionamiento eléctrico con baterías de litio permite utilizar la araña en el interior de edificios o zonas verdes, reduciendo el consumo, las emisiones y el ruido.

**Plataforma aérea articulada MXE 170 sobre Piaggio Porter NP6 Long Range**, con alimentación de GLP y gasolina. Altura máxima de trabajo de 16,90 m, alcance horizontal máximo de 6 m, UP&OVER de 6,8 m y capacidad de plataforma de 250 kg (2 personas).

Diseñada para su uso en calles estrechas de ciudades o centros históricos y, en general, en áreas de trabajo con espacio limitado. El peso es reducido con un peso bruto de 2.800 kg, lo que le permite desplazarse sobre superficies delicadas, la longitud es reducida (5.850 mm), mientras que la estabilización es de sólo 1.800 mm de huella sobre el suelo. Es una de las plataformas más compactas sobre Piaggio NP6. La elección del GLP, además de garantizar un ahorro de costes y una menor contaminación, permite la circulación urbana a todas horas del día, sin las limitaciones de los cortes de tráfico.

**Plataforma telescópica 160 ALU R**. La Multitel Pagliero más conocida y popular del mercado se presenta - empezando por la 'R' (Restyling) de las siglas - con algunas innovaciones respecto al modelo clásico. En primer lugar, la longitud, que se reduce unos 10 cm y lo hace aún más eficaz en superficies pequeñas. Una eficiencia a la que contribuye la nueva estabilización delantera en línea recta, frente a la inclinada. La capacidad de la plataforma también cambia. Anteriormente 200 kg con un alcance de 7,80 m; ahora 230 kg con un alcance de 7,50 m. La altura de trabajo se mantiene sin cambios: 16,50 metros.





**Plataforma telescópica MTE 270 EX sobre camión de 3,5 toneladas**, con altura máxima de trabajo de 27 m. La estabilización y el almacenamiento automático la convierten en una máquina extremadamente fácil de utilizar. Además, su ligereza la hace extremadamente maniobrable. Está equipada con MUSA (Multitel Self Adapting outreach): el sistema de cálculo y limitación de alcance que maximiza el área de trabajo cubierta por la plataforma en función de la configuración de estabilización elegida. Lo completa el sistema MUSA X, que calcula el alcance en función de la inclinación del chasis hasta un máximo de 3°.



**Plataforma articulada MZ 350 sobre camión de 12 toneladas**. Diseñada con la misma configuración geométrica que la popular MZ 250, tiene una altura máxima de trabajo de 35,3 m. Equipada con dos secciones telescópicas de doble extensión, en su alcance horizontal máximo de 20 m, la capacidad de la plataforma es de 80 kg, aumentando a 200 kg con un alcance de 17,2 m y 360 kg con un alcance de 14,8 m. La cesta es extensible con dimensiones 2000/3000 x 900 x h1100 mm. La rotación continua de 450° de la torreta, la plataforma autonivelante con rotación de 90°

+ 90° y el plumín permiten al operador sortear cualquier obstáculo y posicionarse con precisión en el área de trabajo.

**Plataforma telescópica MJ 450 sobre camión de 26 toneladas**, con una altura máxima de trabajo de 45 m. El alcance horizontal de 32,30 m tiene una capacidad de carga en cesta de 120 kg, 300 kg en el alcance de 30,30 m y 500 kg en el de 26,70 m. La rotación continua de 360° de la torreta, la plataforma autonivelante con rotación de 90°+90° y el brazo extensible permiten al operador sortear cualquier obstáculo y posicionarse con precisión en el área de trabajo. También le permite trabajar bajo el nivel del suelo. Sólida y fiable, tan rápida en movimiento como intuitiva de conducir, es perfecta para el sector de la energía eólica.

Todos los modelos están equipados con EVE, la electrónica evolucionada de Multitel Pagliero que, gracias a tecnologías propias como MUSA y MUSA X, garantiza velocidad, linealidad y fluidez de los movimientos verticales y horizontales. Sin sacudidas bruscas, sino extensión de las secciones y elevación de la pluma siempre en perfecto equilibrio y con ajustes instantáneos. El alcance, con dispositivo de limitador de momento, depende de la carga y garantiza un movimiento seguro. El sistema de telemetría, con seguimiento GPS, garantiza la visualización del estado de la máquina, la parametrización y el diagnóstico remoto.

## AUSA en Intermat presentó su gama eléctrica

AUSA expuso una selección de dumpers, carretillas todoterreno y manipuladores telescópicos compactos, todos ellos enfocados en la sostenibilidad, la eficiencia y la rentabilidad del cliente.

Mención especial a su gama eléctrica de dumpers y telescópicos, y a su facilidad para ser recargados en prácticamente cualquier localización. Con ello, la marca quiere seguir consolidando su apuesta para la descarbonización del sector industrial y liderar la transición energética de los equipos todoterreno más compactos, nicho en el que se distingue

por ser el fabricante con un mayor número de dumpers eléctricos del mercado.

También en la feria, la conectividad de sus productos mediante AUSAnow, su manager de flotas. Este software, disponible para todos sus productos, permite a compañías alquiladoras y usuarios tener un control total

de sus vehículos AUSA, permitiendo revisar y crear sus propios gráficos personalizados para conocer al detalle el funcionamiento de sus máquinas y tomar decisiones basadas en información detallada. Asimismo, permite la conectividad bidireccional entre usuario y máquina, con lo que se previenen incidencias y se rebajan los tiempos de parada.



# Dieci en Intermat con su primer manipulador telescópico totalmente eléctrico: Apollo-e 26.6

Dieci presentó 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.

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.

En el stand de DIECI se expusieron las siguientes máquinas:

- **Pegasus Essential 40.18**, un manipulador telescópico de 400° de rotación no continua.
- **Pegasus Classic 75.25**, un vehículo versátil y de alto rendimiento en cualquier condición de trabajo.
- **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.

**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.

Caracterizada por un alto rendimiento, cuenta con una capacidad de 6000 kg y una altura de elevación que alcanza los 35 metros.

## APOLLO-E entre los protagonistas de INTERMAT

Entre las grandes novedades, estuvo el Apollo-e 26.6 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 con una capacidad de carga máxima de 2600 Kg y una altura de elevación de hasta 6 metros.



## Easy Lift en Intermat con sus modelos de arañas

EASY LIFT estuvo presente con su concesionario francés LVM Nacelles, con las arañas Easy Lift R130 y RA31.

La plataforma aérea sobre orugas Easy Lift R130 es capaz de alcanzar una altura de trabajo de 12,20 m, está equipada con un alcance de 6,50 m, una capacidad de 200 kg en la cesta con una rotación de 180° y plumín móvil de 90°. Aunque es la plataforma más pequeña de la gama, la R130 es una de las plataformas aéreas sobre orugas Easy Lift mejor vendidas y apreciadas por los clientes, ya que es estable en cualquier tipo de terreno, incluso en pendiente y es capaz de trabajar en espacios estrechos y de difícil acceso.

El modelo RA31 cuenta con una altura de trabajo de 30.2 m y un alcance horizontal de 14.5 m con una carga de 230 kg en la cesta.



## Marchetti en Intermat con su oruga telescópica híbrida de 25 toneladas CW 25.35HY

Marchetti estuvo presente en Intermat con su grúa sobre orugas MARCHETTI CW 25.35 HY totalmente eléctrica y alimentada por batería cuenta con una altura máxima de 27 m.

Equipado con motor eléctrico de 110 kW, 4 baterías de Litio con sistema de calefacción y router para monitoreo remoto, capacidad total 210 Ah. Cargador embarcado 400V, refri-

geración líquida y CAN. Máx. 22 kW mediante enchufe estándar 32A. Carga máxima 25 Tn. Alcance horizontal máximo 25 mt. Rotación 360°. Cabrestante de 110 metros con cable de 14 mm de diámetro, contrapeso de 3.3 toneladas. Tracción sobre orugas con dos reductores epicicloidales con freno de resorte automático y motores hidráulicos de pistones de cilindrada variable. Oruga extensible.



# Hoeflon presente en Intermat con sus últimas arañas

Hoeflon cuenta en la actualidad con cinco modelos: C1e, C4e, C6e, C10e y la C30e, con capacidad que va de 550 kg a 9000 kg y la altura de 5,6 m a 22 m.

En Intermat no podía faltar su modelo más vendido y buque insignia de las minigrúas Hoeflon, su modelo C6e, su araña más compacta, que se puede transportar en un remolque detrás de un coche. Cuenta con una altura máx. elevación de 11,5 m y 16 m con opciones. Adecuada para la mayoría de los trabajos. Multifuncional, robusta y un manejo muy sencillo son las características más destacadas de la grúa compacta C6e. Esta grúa es absolutamente idónea para colocar cristal y para poner en su sitio con total precisión vigas de acero.

Es la única grúa compacta que puede levantar una carga superior a su propio peso. Por lo tanto, es posible que una grúa baje otra grúa a un sótano.

## C6E - TOTALMENTE ELÉCTRICO

El C6e es completamente eléctrico. Con un ciclo de trabajo del 60%, puede correr durante ocho horas con el grifo. La grúa se vuelve a cargar en cinco horas. Es posible cargar y trabajar al mismo tiempo. La versión eléctrica no pierde velocidad en comparación con la versión diesel, incluso es un poco más suave.

La batería utilizada es LiFePO4. Esta composición tiene muchas ventajas. Especialmente la seguridad en comparación con otras baterías de iones de litio. Las celdas de la batería LiFePO4 no pueden encenderse ni explotar durante la carga / descarga. La batería tiene una larga vida útil y, a menudo, se puede descargar y recargar con una reducción mínima del rendimiento. Esta composición es



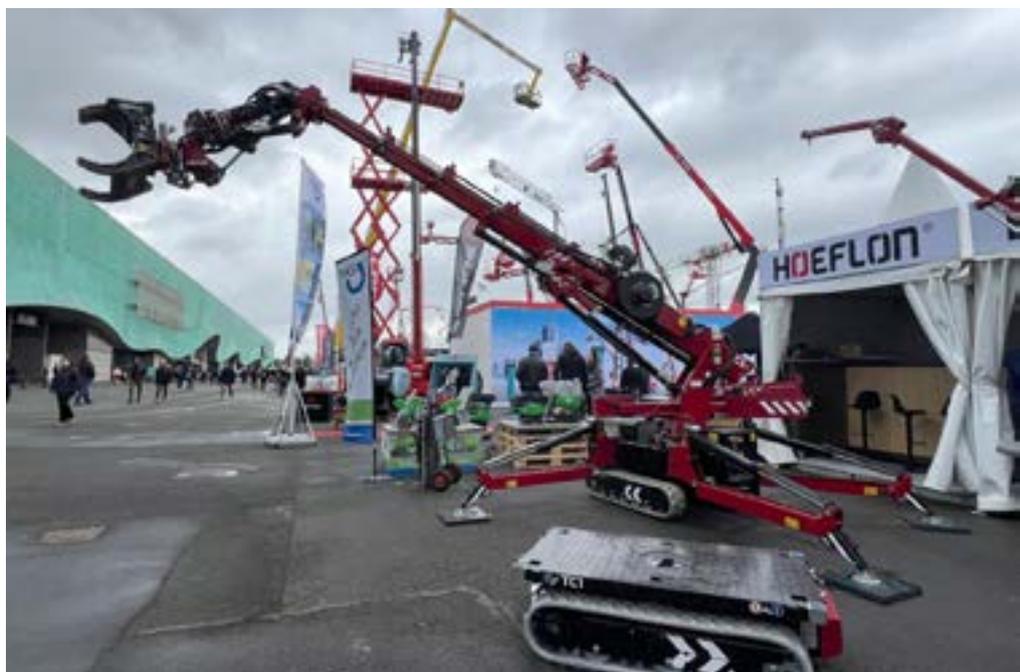
ecológica porque no contiene metales pesados tóxicos. La célula puede estar expuesta a altas temperaturas.

## OTROS MODELOS EN EXPOSICIÓN

Hoeflon C10e, grúa compacta que levanta hasta 4 toneladas. Lo que hace que el C10e sea fuerte: Totalmente eléctrico, extremadamente maniobrable y con una altura de elevación de 21 metros.

Minigrúa Hoeflon C30e, grúa telescópica 100% eléctrica, con un elevado nivel y un

sencillo manejo. Esta grúa demostrará toda su valía en el sector industrial. La grúa se opera íntegramente con el mando a distancia. De este modo, el maquinista se centrará en la operación de elevación. Cuenta con una capacidad de 9.000 kg y una altura máxima de levantamiento de 14,5 m con plumín 22 m.



# IPAF en Intermat con su nueva campaña de Seguridad "¡El aplastamiento puede matar!"

Los visitantes al stand de IPAF pudieron informarse sobre la nueva campaña de seguridad de IPAF, así como acceder a información sobre la asistencia disponible, orientación técnica, folletos de consejos, pegatinas, pósters de seguridad Andy Access y sesiones informativas sobre el terreno Toolbox Talk.

IPAF lanza su Campaña Mundial de Seguridad para 2024, titulada "¡El aplastamiento puede matar!". La tercera campaña mundial de seguridad lanzada durante el mandato de Brian Parker, responsable técnico y de seguridad de IPAF, tiene como objetivo concienciar y reducir los incidentes de atrapamiento y aplastamiento en plataformas elevadoras móviles de personal (PEMPs), que han causado numerosas muertes y lesiones en la última década.



Dirigida por Brian Parker, de IPAF, y Alana Paterson, responsable de salud, seguridad y medio ambiente de Taylor Woodrow y Presidenta del Comité Internacional de Seguridad de IPAF, la campaña subraya la importancia de la formación, la planificación adecuada y el cumplimiento de los protocolos de seguridad al manejar PEMP's y usar el modo de control de peatones.

Las estadísticas de la última década revelan 118 víctimas mortales, 16 heridos graves y 5 heridos leves atribuidos a incidentes de atrapamiento con PEMP's. Entre las profesiones más afectadas se encuentran los operadores de PEMP's, los conductores de reparto y los técnicos/ingenieros, lo que subraya la necesidad de adoptar medidas de seguridad integrales en diversos sectores aplicables.

En los últimos tres años de datos de accidentes mortales, el 68% de las muertes se atribuyen a máquinas verticales móviles 3a (elevadores verticales). Aunque se trata de un cambio significativo respecto a los datos anteriores, IPAF se siente alentada por las nuevas soluciones que están saliendo al mercado para las PEMP's de tipo vertical.

La campaña subraya las causas comunes de los incidentes de atrapamiento, como la planificación deficiente, la formación inadecuada,

la complacencia y el mal funcionamiento de los equipos. Para mitigar estos riesgos, IPAF aboga por evaluaciones de riesgo específicas para cada tarea, la selección correcta de las PEMP's, la formación de los operadores y la práctica/ensayo documentado de los procedimientos de rescate.

Reconociendo el alcance global de la campaña, IPAF ha desarrollado documentos de orientación neutrales desde el punto de vista legislativo adaptados a planificadores, empleadores, directivos, supervisores, operadores, rescataadores y organismos de formación. Estos recursos pretenden estandarizar las prácticas de seguridad en todo el mundo y apoyar el desarrollo en curso de una nueva norma ISO para sistemas de seguridad de PEMP's.

Además, IPAF ha publicado una nueva Toolbox Talk centrada en los riesgos asociados al manejo de PEMP's desde mandos en tierra con una persona en la plataforma de la PEMP, así como una nueva guía líder del sector sobre el uso seguro de mandos peatonales. También se ha desarrollado un póster de Andy Access titulado "Peligro: ¡manténgase bien alejado!" para reforzar la charla. Estas iniciativas reafirman el compromiso de IPAF de mejorar continuamente las normas de seguridad del sector y reducir la incidencia de accidentes relacionados con atrapamientos y aplastamientos.

## Bobcat presenta el concepto de manipulador telescópico eléctrico en Intermat 2024

Bobcat lanzó el manipulador telescópico eléctrico TL25.60e. Alimentada por baterías de refrigeración líquida, la máquina de emisiones cero demuestra que es posible lograr operaciones sostenibles sin reducir el rendimiento. El Bobcat TL25.60e, que aún se encuentra en fase de desarrollo y todavía no está disponible comercialmente, tiene una carga nominal (ROC) de 2,5 toneladas que iguala el rendimiento que ofrece su equivalente con motor diésel. Con tres motores eléctricos separados diseñados para maximizar la eficacia, una transmisión hidrostática para aumentar el rendimiento, una velocidad máxima de 25 km/h y las mismas dimensiones supercompactas

que el modelo Bobcat TL25.60 convencional, el concepto eléctrico de vanguardia ofrece ba-



jos niveles de ruido, costes de funcionamiento mínimos y una versatilidad impresionante.



# LGMG en Intermat ha lanzado su plataforma de tijera RT más grande, el modelo SR2024E

LGMG lanzó su plataforma de tijera RT más grande, el modelo SR2024E. En la feria, también se pudo ver su última novedad en brazos articulados, el modelo AR24J y el modelo alimentado por batería Li AR24JE.

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.

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 están 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.



LGMG ha lanzado recientemente dos nuevos brazos articulados y los ha querido mostrar en INTERMAT: 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.

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.

## M0407TE

Presente además el mástil vertical M0407TE con una altura de trabajo máxima de 5.7 m, que puede transportarse fácilmente a través de portales y ascensores de pasajeros. El pequeño radio de giro interior y la propulsión a toda altura permiten un uso flexible en espacios estrechos. También está equipado con pluma de alta calidad, sistema inteligente de autodiagnóstico, cilindro de aceite telescópico giratorio integrado de tres fases, etc., que son seguros, fiables y duraderos.



# Sunward en Intermat mostró su gama de innovadoras plataformas de trabajo aéreo

Sunward destacó su compromiso con la calidad y las soluciones respetuosas con el medio ambiente.

En exposición incluyeron una variada gama de plataformas de trabajo aéreas, como la serie eléctrica DC y la serie todoterreno RT. Un elemento clave de la exposición es la plataforma de tijera totalmente eléctrica SWSL 0807AC-A, que demuestra los avances de Sunward en materia de sostenibilidad. La SWSL 0807AC-A cuenta con un sistema completamente libre de hidráulica, lo que elimina las posibles fugas de fluido hidráulico y reduce los costes generales de mantenimiento y limpieza. Esta característica la hace especialmente adecuada para entornos que requieren limpieza, como centros de datos y hospitales. Entre los aspectos más destacados de este modelo se incluye su batería de iones de litio de 24 V de eficiencia única, que garantiza una alta productividad con un mantenimiento mínimo.

Sunward también presentó su gama completa de plataformas de tijera, incluyendo la serie eléctrica DC y la serie todo terreno RT equipada con un motor diesel. Destacando su adaptabilidad, se expone la serie DC completa, que va de 6 a 14 metros, así como la robusta SWSL 1823RT, demostrando la capacidad de Sunward para responder a una gran variedad de necesidades operativas.

Además, el SWA 16JE, plataforma articulada eléctrica de 16 metros, destaca por su versatilidad, características de seguridad y bajo coste total de propiedad.



## Versalift presente en Intermat

Versalift es también propietaria de France Elévateur, Ruthmann en Alemania y Movex en España. En exposición contó con carretillas elevadoras de France Elévateur y Ruthmann junto con una carretilla Versalift para furgonetas.



## Teupen en Intermat

La empresa que acaba de ser adquirida por el fabricante estadounidense Altec, mostró su nueva Leo27GT Plus de 27 metros, una máquina que ha cambiado drásticamente con respecto a la de 27 metros que presentó el año pasado.

Tiene un nuevo plumín articulado de 160 grados y un alcance de 14,3 metros, así como una nueva posición de los estabilizadores -estrecho delante/ ancho detrás- junto con mandos a distancia por radio estándar, una pantalla a todo color mejorada y nuevos controles "Fuzzy V", así como orugas de goma más anchas y largas y una rotación de la plataforma de 180 grados.



# Magni en Intermat 2024, con dos nuevos manipuladores telescópicos y dos implementos innovadores

Magni TH en Intermat llevó a cabo la presentación de dos nuevos manipuladores telescópicos y dos implementos innovadores: manipulador telescópico fijo TH 3.6 y el nuevo RHT 6.31 EC.

## Excelentes prestaciones y tamaño compacto del manipulador telescópico fijo TH 3.6

Con una capacidad de 3 toneladas y una altura de elevación de 5,8 metros, el nuevo TH 3.6 combina pequeño tamaño con un rendimiento impresionante. De hecho, el manipulador telescópico fijo más compacto de la gama TH, destinado a los sectores de la construcción y la logística y próximamente también a la agricultura, es capaz de elevar su máxima carga hasta una altura de 5,4 metros, 2500 kg hasta la altura máxima y 1100 kg. hasta un alcance horizontal de más de 3 metros. Su diseño de bajo nivel lo hace ideal para espacios reducidos, manteniendo al mismo tiempo una distancia al suelo óptima para terrenos irregulares.

Estas características, sumadas a un motor Deutz Stage V de 55 kW (75 CV), le confieren una velocidad máxima de 35 kilómetros por hora (21 mph). La tracción a las cuatro ruedas y la dirección, con transmisión hidrostática, proporcionan una experiencia superlativa. Estabilidad y maniobrabilidad con 3 modos de dirección: frontal, concéntrica y cangrejo.

## El nuevo RHT 6.31 EC: eficiencia y confort concentrados

Magni lanzó tres modelos derivados del manipulador telescópico giratorio más vendido del mercado, el RTH 6.22, 6.26 y 6.31, todos equipados con cabina elevable. Esta característica está diseñada para optimizar el trabajo en condiciones que exigen mayor visibilidad y garantizar el mejor nivel de confort proporcionando al operador una posición ergonómica, especialmente cuando manipula cargas



delicadas o utiliza equipos especializados. En estas situaciones, una mayor visibilidad significa movimientos seguros y efectivos incluso en las zonas con los procedimientos más complejos, como el uso del accesorio para poda de árboles y manipulación de troncos.

El soporte móvil hidráulico puede elevar la cabina a una altura de 1,5 metros e inclinarla entre 0° y +16° para un control óptimo en condiciones donde los movimientos deben ser excepcionalmente precisos.

## Dos nuevos accesorios: el manipulador 3D-Film y las horquillas giratorias basculantes

En la feria de París, Magni también presentó dos nuevos accesorios para las gamas RTH y

TH: el manipulador 3D-Film y las horquillas giratorias basculantes 5T.

Destinado a la industria cinematográfica, el manipulador 3D-Film tiene una superficie adaptada para soportar equipos como paneles de luz LED o reflectores utilizados durante el rodaje en el estudio o en exteriores. Con una capacidad de 2,5 toneladas y rotación continua de 360°, proporciona una maniobrabilidad inmejorable y versatilidad para ofrecer la respuesta óptima a las necesidades de este sector específico.

Las horquillas giratorias basculantes, en cambio, están diseñadas para manipular materiales voluminosos en espacios reducidos. A diferencia de las horquillas estándar, giran y giran para optimizar el movimiento del peso durante la carga y descarga. Ofrecen una capacidad de elevación frontal de hasta 5 toneladas, una capacidad de carga rotada de hasta 2,5 toneladas, rotación continua de 360° e inclinación positiva de hasta 70°.

Con soluciones específicas para las demandas de un sector en constante crecimiento, Magni TH amplía aún más su gama de productos para continuar su expansión a nivel global.



# Faresin en Intermat con sus manipuladores eléctricos y su gama S Middle

Faresin estuvo presente en Intermat de la mano de su distribuidor Labrosse & You, con sus manipuladores telescópicos eléctricos 6,26 Full Electric y su gama FS Middle.

## 6,26 FULL ELECTRIC

Este manipulador telescópico es rápido, silencioso y sostenible. El 6.26 Full Electric Faresin es apto para cualquier tipo de uso gracias a su capacidad de elevación de 2,6 toneladas y una altura máxima de 6 m. Gemelo de su versión con motor endotérmico, ha sido diseñado para ser la alternativa ecológica sin concesiones. Es el primer manipulador Full Electric en ser producido en serie a nivel global de acuerdo con standard de cali-



dad de construcción sin rivales. Una joya tecnológica, diseñada e industrializada que introduce el concepto de sostenibilidad eficaz: el respeto por el ambiente que no renuncia a rentabilidad y prestaciones.

Su potencia sostenible y silenciosa, puede operar libremente en todas las obras urbanas y en todas las áreas de trabajo hasta ayer excluidas: lugares cerrados, ambientes con alta concentraciones de público, estaciones y áreas aeroportuarias, centros históricos, invernaderos. El sistema de telemetría FARMATICS permite analizar todos los indicadores de prestación y los consumos del vehículo, e intervenir a distancia en caso de necesidad. Geolocalización constante y seguimiento del estado de la actividad lo convierte en un valioso aliado para la gestión de la flota.

## NUEVA GENERACIÓN DE MANIPULADORES TELESCÓPICOS FARESIN: FS MIDDLE.

Esta gama, diseñada para ser ágil y versátil en cualquier contexto agrícola y de construcción, incluye máquinas con plumas extensibles de 7 a 10 metros de altura y capacidades de carga de 3,5 a 4 toneladas.

Las nuevas manipuladoras telescópicas FS Middle están diseñadas para responder a las variaciones cada vez más imprevisibles de la demanda, ofreciendo precisión de trabajo, facilidad de manejo y comodidad para el operador. Con una amplia gama de configuraciones y motores Deutz Stage V de 55 kW a 100 kW, estas máquinas se adaptan perfectamente a las necesidades de cada usuario.



# Grupo Faymonville exhibió en Intermat una gama de vehículos de vanguardia

Grupo Faymonville estuvo presente con una gama de vehículos de vanguardia y conceptos emocionantes, desde la góndola de cama baja de 6 ejes MultiMAX PA-X hasta los Eco1000 autopropulsada de Cometto.

Con su semirremolque rebajado MultiMAX PA-X de 6 ejes, Faymonville dispone de un vehículo que hace el transporte de maquinaria y cargas pesadas más sencillo y rentable. El vehículo tiene una longitud total del vehículo inferior a 20 metros, mínima altura de carga, de 790 mm, con 440 mm, cavidad para excavadora más profunda del mercado y carrera de 600 mm y ángulo de giro de 60°.

Además, con 80 toneladas de carga total y 20 toneladas de carga por rueda, el semirremolque rebajado MultiMAX de 6 ejes cuenta con las rampas más resistentes del mercado.

Los Eco1000 y Eco1500 de Cometto son vehículos modulares autopropulsados dirigidos electrónicamente con Power Packs integrados para trabajos de transporte en planta con una carga útil de hasta 1500 toneladas.

Todo el concepto se basa en un principio modular orientado al futuro y ofrece una configuración sencilla de conectar y conducir.

Se pueden combinar hasta 4 unidades con componentes intercambiables, diferentes tecnologías de Power Packs y una amplia selección de accesorios.



# Genie en Intermat presentando sus soluciones de construcción sostenible

Genie y sus distribuidores autorizados en Francia ofrecieron a sus clientes soluciones respetuosas con el medio ambiente para trabajar en altura.

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 Trakunit 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

Entre los modelos eléctricos o híbridos expuestos en la feria se encontraban 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.

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. La Z®-60 FE de 20,16 m expuesta en la feria contaba 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.

## 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 insta-

lada de fábrica en cuatro populares plataformas elevadoras, incluida la Z-62/40 de 20,87 m, que estuvo expuesta en la feria.

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 capacidad 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.

# ANMOPYC en Intermat 2024

ANMOPYC estuvo presente en la feria de Intermat de este año y el equipo de ANMOPYC compuesto por Jorge Cuartero Dastis, Sergio Serrano Tomás y Andres Saenz de Jubera, ayudaron desde la Asociación a descubrir las últimas tecnologías y soluciones que promueven un futuro más sostenible.



# ESPECIAL: RED DE CONCESIONARIOS PALFINGER



## HITRAVI S.L

HITRAVI, iniciativa gestada por Sebastián Muñoz Cabanillas, surge de su extensa experiencia en el sector y su impulso por compartir conocimientos. Desde su establecimiento, la empresa se ha especializado en la transformación de vehículos industriales y en la incorporación de equipos para garantizar un rendimiento óptimo.

Colaborando estrechamente con las principales marcas del sector, como PALFINGER, HITRAVI se destaca como parte de la red de Concesionarios Oficiales de PALFINGER Ibérica. Esta asociación abarca tanto vehículos como equipos, ofreciendo acabados de alta calidad a costos moderados. La empresa se distingue por brindar un trato personalizado, facilitando soluciones eficaces a las necesidades de clientes particulares y empresas.

Desde sus inicios, HITRAVI ha destacado por la excelencia de sus productos, precios competitivos y un servicio post-venta altamente cualificado. Con la particularidad de contar con un 50 % de personal familiar, la empresa disfruta de diversas ventajas, como la puntualidad en la entrega de proyectos. Este compromiso se debe a la implicación de dicho personal en todos los aspectos de la cadena de trabajo, desde la dirección hasta la ejecución de los proyectos.



## SERVICIOS

- Transformación de vehículos industriales.
- Montaje de ejes adicionales fijos o direccionales.
- Servicio oficial PALFINGER (Venta, montaje y reparación)
- Acondicionamiento y montaje de diversos sistemas para un rendimiento óptimo del vehículo como podrían ser: frenos eléctricos, enganches de remolque, depósitos auxiliares de combustible, escapes verticales, ballestas asimétricas etc.

## CONTACTO

Calle Roa 5, 14. 28890 Loeches (Madrid)

Tel: 91 885 11 17

Email: [hitravi@hitravi.com](mailto:hitravi@hitravi.com)

# Reglamento de Ejecución (UE) 2024/1450 de la Comisión de 23 de mayo de 2024 por el que se someten a registro las importaciones de equipos móviles de acceso originarios de la República Popular China

LA COMISIÓN EUROPEA,

Visto el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, Visto el Reglamento (UE) 2016/1036 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2016, relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la Unión Europea (1) («el Reglamento de base»), y en particular su artículo 14, apartado 5,

Previa información a los Estados miembros, Considerando lo siguiente:

(1) El 13 de noviembre de 2023, la Comisión comunicó, mediante un anuncio publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea (2) («el anuncio de inicio»), el inicio de una investigación antidumping («la investigación antidumping») relativa a las importaciones en la Unión de equipos móviles de acceso («EMA») originarios de la República Popular China («China»), a raíz de una denuncia presentada por Coalition to Restore a Level Playing Field in the EU Mobile Access Equipment Sector («el denunciante»), compuesto por fabricantes de equipos de la UE.

## 1. Producto sometido a registro

• (2) El producto sometido a registro son los equipos móviles de acceso diseñados para la elevación de personas, autopropulsados, con una altura máxima de trabajo de seis metros o más, y sus secciones preensambladas o listas para el ensamblado, con exclusión de sus componentes individuales cuando se presentan por separado, y con exclusión de los equipos de elevación de personas instalados en los vehículos que figuran en los capítulos 86 y 87 del Sistema Armonizado, originarios de la República Popular China («el producto afectado»).

• (3) El producto está clasificado actualmente, en el caso de los EMA, en los códigos NC ex 8427 10 10, ex 8427 20 19 y ex 8428 90 90 y, en el caso de las secciones preensambladas o listas para el ensamblado de los EMA, en los códigos NC ex 8431 20 00 y ex 8431 39 00 (códigos TARIC: 8427101010, 8427201910, 8428909020, 8431200060 y 8431390010). Los códigos NC y TARIC se indican a título meramente informativo, sin perjuicio de que se produzca un cambio posterior en la clasificación arancelaria.

## 2. Solicitud

• (4) El 15 de enero y el 12 de marzo de 2024, el denunciante presentó solicitudes de registro con arreglo al artículo 14, apartado 5, del Reglamento de base. El denunciante pidió que las importaciones del producto afectado se sometiesen a registro de manera que posteriormente pudieran aplicarse medidas contra ellas a partir de la fecha del registro.

• (5) El 22 de enero de 2024, la Cámara de Comercio China para la Importación y Exportación de Maquinaria y Productos Electrónicos («CCCME») presentó observaciones sobre la primera solicitud de registro, de 15 de enero de 2024, argumentando que esta solicitud no contenía pruebas suficientes del aumento de las importaciones, especialmente en lo que respecta a las importaciones procedentes de China posteriores al inicio, que la estacionalidad de la demanda no

se tiene en cuenta y que el mercado de EMA, impulsado por la demanda, no permite importaciones adicionales imprevistas ni el almacenamiento, lo que socava el efecto corrector del derecho. La Comisión rechazó estas observaciones de la CCCME, ya que la segunda solicitud de registro, presentada por el denunciante el 12 de marzo de 2024, contenía pruebas suficientes sobre el aumento de las importaciones tras el inicio, incluso si se tiene en cuenta la estacionalidad de la demanda.

• (1) DO L 176 de 30.6.2016, p. 21.

• (2) Anuncio de inicio de un procedimiento antidumping relativo a las importaciones de equipos móviles de acceso («EMA») originarios de la República Popular China, (DO C, C/2023/783, 13.11.2023, ELI: <http://data.europa.eu/eli/C/2023/783/oj>).

## 3. Justificación del registro

• (6) Según el artículo 14, apartado 5, del Reglamento de base, la Comisión puede instar a las autoridades aduaneras a que adopten las medidas adecuadas para registrar las importaciones de tal forma que posteriormente puedan aplicarse medidas contra dichas importaciones a partir de la fecha de registro. Las importaciones pueden estar sujetas a registro previa petición de la industria de la Unión que incluya pruebas suficientes para justificarlo.

• (7) Según el denunciante, el registro está justificado, ya que el producto afectado es objeto de dumping y las importaciones a bajo precio causan un perjuicio importante a la industria de la Unión.

• (8) La Comisión examinó la petición a la luz del artículo 10, apartado 4, del Reglamento antidumping de base.

• (9) La Comisión verificó si los importadores eran o deberían haber sido conscientes del dumping en lo que concierne a su magnitud y al perjuicio alegado o comprobado. También analizó si existía un aumento sustancial adicional de las importaciones que, debido al momento de su realización, su volumen y otras circunstancias, pudiera minar considerablemente el efecto corrector del derecho antidumping definitivo que se aplique.

3.1. Conocimiento, por parte de los importadores, del dumping, de su magnitud y del perjuicio alegado

• (10) Por lo que se refiere al dumping, en su denuncia el denunciante aportó pruebas de que las importaciones procedentes de China estaban siendo objeto de dumping. También facilitó pruebas suficientes del perjuicio alegado.

• (11) El anuncio de inicio de este procedimiento, publicado el 13 de noviembre de 2023, contenía un resumen de las pruebas aportadas. Mediante su publicación en el Diario Oficial de la Unión Europea, dicha información se puso a disposición del público y la denuncia pasó a ser accesible para todos los importadores. En consecuencia, la Comisión consideró que los importadores eran, o deberían haber sido, conscientes de las supuestas prácticas de dumping, de su magnitud y del perjuicio alegado, a más tardar en ese momento.

3.2. Aumento sustancial de las importaciones y riesgo de minar los efectos correctores de los derechos antidumping definitivos.

- (12) En sus solicitudes de registro, el denunciante facilitó la información de mercado disponible según la cual, tras el inicio del procedimiento, las importaciones en la Unión del producto afectado aumentaron entre un 10 % y un 90 %, dependiendo del tipo de producto.

- (13) La Comisión verificó las estadísticas (Vigilancia) relativas a las importaciones del producto afectado, sobre la base de la información disponible para los tres códigos TARIC señalados en el anuncio de inicio correspondiente a los EMA (véase el considerando 3) (3). Sobre la base de los volúmenes importados con arreglo a los códigos TARIC específicos creados al inicio para el producto investigado, estableció en primer lugar el volumen de las importaciones de EMA para un período posterior al inicio (entre diciembre de 2023 y marzo de 2024). Dado que las importaciones con los códigos NC existentes durante el período de investigación (entre el 1 de octubre de 2022 y el 30 de septiembre de 2023) también contenían otros productos, la Comisión ajustó los volúmenes en función de la cuota porcentual del producto afectado en el marco de las importaciones con los códigos NC, sobre la base de la proporción constatada del producto investigado con respecto al código NC total en los datos posteriores al inicio. A continuación, la Comisión comparó estos volúmenes con los de las importaciones de EMA durante el mismo período (de diciembre de 2022 a marzo de 2023), que formaba parte del período de investigación.

- (14) Sobre esta base, la Comisión estableció que, en el período posterior al inicio (de diciembre de 2023 a marzo de 2024), el volumen de las importaciones aumentó un 16,2 % en comparación con el volumen de las importaciones durante el mismo período del año anterior.

(3) El denunciante alegó que no debían utilizarse las importaciones correspondientes a uno de los códigos (el NC 8428 90 90), dado que ya no se utiliza para el producto afectado debido a un cambio en la clasificación aduanera tras la entrada en vigor del Reglamento de Ejecución (UE) 2022/1610 de la Comisión, de 13 de septiembre de 2022, por el que se modifica el Reglamento (CE) n.º 738/2000 en lo que respecta a la clasificación de un vehículo equipado con un dispositivo de elevación hidráulico provisto de una plataforma de trabajo en la nomenclatura combinada (DO L 241 de 19.9.2022, p. 3). Sin embargo, como muestran las importaciones con códigos TARIC en el período posterior al inicio, continuaron las importaciones del producto investigado con el código en cuestión.

**Cuadro 1**  
**Importaciones procedentes de China, diciembre-marzo, anual**

	De diciembre de 2022 a marzo de 2023	De diciembre de 2023 a marzo de 2024	Cambios	Media mensual de diciembre de 2022 a marzo de 2023	Media mensual de diciembre de 2023 a marzo de 2024
Importaciones en la Unión procedentes de China (monedas) (1)	31 286	36 359	16,2 %	7 824	9 090

Fuente: Vigilancia (ajustada)

- (15) La Comisión consideró que este aumento de las importaciones era sustancial. Aunque durante el mismo período de comparación el precio medio aumentó ligeramente, siguió estando por debajo del precio medio durante el período de investigación.

- (16) Teniendo en cuenta el momento en que se realizaron, es probable que el volumen de las importaciones objeto de dumping y otras circunstancias (como la disminución de las ventas, el volumen de negocios, el empleo y los beneficios de la industria de la Unión que se puso de manifiesto en la denuncia y en las solicitudes de registro) socaven gravemente el efecto corrector de cualquier derecho definitivo. Además, habida cuenta del inicio del presente procedimiento, es razonable suponer que las importaciones del producto afectado podrían aumentar aún más antes de la adopción de las medidas provisionales, en su caso, y que los importadores podrían acumular existencias rápidamente.

#### 4. Procedimiento

- (17) Por todo ello, la Comisión ha llegado a la conclusión de que

existen pruebas suficientes que justifican someter a registro las importaciones del producto afectado con arreglo al artículo 14, apartado 5, del Reglamento de base.

- (18) Se invita a todas las partes interesadas a presentar sus puntos de vista por escrito y a aportar elementos de prueba. Además, la Comisión podrá oír a las partes interesadas, si lo solicitan por escrito y demuestran que existen motivos concretos para ello.

#### 5. Registro

- (19) De conformidad con el artículo 14, apartado 5, del Reglamento de base, las importaciones del producto afectado deben someterse a registro para garantizar que, si los resultados de la investigación dan lugar a la imposición de derechos antidumping y se cumplen las condiciones necesarias, tales derechos puedan recaudarse retroactivamente con respecto a las importaciones registradas de conformidad con las disposiciones legales aplicables.

- (20) Toda obligación futura emanará de las conclusiones de la investigación antidumping.

- (21) Las alegaciones de la denuncia por la que se solicitaba el inicio de una investigación antidumping calculan un margen de dumping medio que va del 178 % al 275,9 % y un margen de subcotización medio del 57,5 % para el producto afectado. El importe de la posible obligación futura se fija en el nivel de subcotización calculado sobre la base de la denuncia, es decir, un 57,5 % ad valorem sobre el valor cif de importación del producto afectado.

(4) A efectos del registro, se realiza una comparación de los códigos TARIC que se refieren a las importaciones de las unidades (máquinas) y no de las secciones (partes de la máquina). En el período de investigación y después de este, las secciones constituyeron solo un volumen menor de importaciones y la proporción de las secciones clasificadas en los códigos TARIC que debían analizarse era insignificante. Por tanto, no se tuvieron en cuenta para el análisis.

#### 6. Tratamiento de datos personales

(22) Todo dato personal obtenido en el contexto del presente registro se tratará de conformidad con lo establecido en el Reglamento (UE) 2018/1725 del Parlamento Europeo y del Consejo (5).

HA ADOPTADO EL PRESENTE REGLAMENTO:

Artículo 1

1. De conformidad con el artículo 14, apartado 5, del Reglamento (UE) 2016/1036, se ordena a las autoridades aduaneras que adopten las medidas adecuadas para registrar las importaciones en la Unión de equipos móviles de acceso, clasificados actualmente en los códigos ex 8427 10 10, ex 8427 20 19 y ex 8428 90 90 y, en el caso de las secciones de EMA preensambladas o listas para el ensamblado, en los códigos ex 8431 20 00 y ex 8431 39 00 (códigos TARIC: 8427 10 10 10, 8427 20 19 10, 8428 90 90 20, 8431 20 00 60 y 8431 39 00 10) y originarios de la República Popular China.

2. El registro expirará nueve meses después de la fecha de entrada en vigor del presente Reglamento.

3. Se invita a todas las partes interesadas a que den a conocer sus opiniones por escrito, aporten elementos de prueba o pidan ser oídas en el plazo de veintidós días a partir de la fecha de publicación del presente Reglamento.

Artículo 2

El presente Reglamento entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el Diario Oficial de la Unión Europea.

El presente Reglamento será obligatorio en todos sus elementos y directamente aplicable en cada Estado miembro.

Hecho en Bruselas, el 23 de mayo de 2024.

Por la Comisión

La Presidenta Ursula VON DER LEYEN

# Entrevista a Marina Montiel, Directora de Marketing y Comunicación de elalquilador y elgestionador

Movicarga entrevista a Marina Montiel, Directora de Marketing y Comunicación de elalquilador y elgestionador, donde nos habla del elalquilador, la web donde las empresas alquiladoras de maquinaria y herramientas pueden exponer sus artículos para mejorar su presencia online.

## Mov.- Hablemos de la importancia del alquiler...

El alquiler es un aspecto crucial hoy día. Sobre todo, si hablamos de artículos difíciles de adquirir o de poca recurrencia. En un entorno de negocio cada vez más competitivo y cambiante, adaptarse a las demandas del mercado y optimizar los procesos internos es clave. Por ello es necesaria la digitalización.

## Mov.- ¿Qué es elalquilador y qué conexión tiene con elgestionador?

elalquilador es la web donde las empresas alquiladoras de maquinaria y herramientas pueden exponer sus artículos para mejorar su presencia online. Es una plataforma digital, tipo marketplace donde alquilar productos profesionales.

Por otra parte, plataforma digital, que ha diseñado el equipo de elalquilador para alquiladores profesionales con el cual podrán tener un control total sobre su empresa desde cualquier lugar del mundo.

Permite una toma de decisiones más informada y una coordinación eficaz entre los distintos departamentos.

El principal objetivo de elgestionador es optimizar la operativa del negocio y tener en un solo lugar todo lo que necesitas para gestionar tu empresa, ahorrando tiempo, dinero y minimizando errores.

Algunas de las ventajas de este software son:

- Gestión de inventario
- Acceso a reservas
- Factura electrónica para cumplir la nueva ley
- Poder realizar pedidos desde cualquier lugar
- Calendario de alquileres
- Poder alquilar online desde tu propia página web
- Múltiples formas de cobro

## Mov.- ¿Cómo surgió el proyecto y cuál es vuestro objetivo?

La idea de elalquilador.com surgió para cambiar la forma en la que las empresas y los particulares adquieren y utilizan productos. Desde 2022 perseguimos el objetivo de conectar a autónomos, empresas y particulares con profesionales del mundo del alquiler que se encuentran repartidos por todo el



país. Y ahora con elgestionador, nuestro novedoso ERP, queremos ayudar y revolucionar la forma en la que las empresas alquiladoras administran sus operaciones empresariales. El principal objetivo es optimizar la operativa del negocio brindando un control total y proporcionar una visión 360 de todas las operaciones comerciales, lo que permite una toma de decisiones más informada y una coordinación más eficaz entre los diferentes departamentos.

## Mov.- ¿Qué servicio podéis ofrecer a los diferentes alquiladores con este software?

elgestionador, está personalizado para el sector del alquiler, es un sistema que gestiona sin problemas el proceso del alquiler de principio a fin. Con elgestionador se pueden realizar diversas funciones como gestionar el inventario, facturación electrónica, cobro de facturas recurrentes, pago online de facturas, recordatorio de cobros pendientes, directorio de clientes y calendario de alquileres entre otros.

El alquiler online es otro aspecto importante para las empresas alquiladoras, por eso desde elgestionador creamos o adaptamos la web de cada cliente para que puedan alquilar desde ella todos sus productos incorporando si lo desean múltiples formas de cobro.

## Mov.- ¿Cómo pueden optimizar el inventario las empresas que alquilan productos a través de elgestionador?

Aumentar los beneficios de nuestros clientes es el principal objetivo de elgestionador, y uno de ellos es la optimización del inventario. La gestión precisa del stock es fundamental en un sector donde cada artículo alquilado y cada día de disponibilidad cuentan. Con elgestionador, las empresas pueden rastrear fácilmente el movimiento de cada producto, desde la adquisición hasta la devolución. Esto no solo ayuda a evitar la pérdida de productos y minimizar el riesgo de errores, sino que también permite una planificación más precisa de la reposición de existencias, asegurando que todo está disponible cuando los clientes los necesiten.

## Mov.- ¿Cómo lleváis a cabo la automatización de procesos y la factura electrónica?

Desde elgestionador facilitamos la automatización de procesos clave, lo que reduce la carga de trabajo administrativo y libera tiempo y recursos para actividades más estratégicas. Por ejemplo, las empresas de alquiler pueden automatizar la generación de contratos de alquiler, la facturación recurrente y la gestión de pagos, lo que agiliza significativamente las operaciones y mejora la experiencia del cliente al reducir los tiempos de espera y minimizar los errores humanos.

Además, cabe resaltar que el Real Decreto 1619/2012, de 30 de noviembre, establece el cumplimiento de ciertos requisitos que garantizan la legibilidad, autenticidad e integridad de las facturas. Para ello desde elgestionador hemos incorporado un módulo para poder cumplir la normativa sobre factura electrónica.

## Mov.- Y desde elalquilador ¿qué servicio ofrecéis a los diferentes proveedores?

Nuestra plataforma tiene el objetivo de colaborar y ayudar a proveedores de alquiler de maquinaria y herramientas para mejorar su presencia y relevancia online añadiendo sus productos de forma rápida y sencilla a nuestra web. Además, favorecemos a que su negocio crezca conectándolos con nuevos clientes dentro de toda la geografía española y proporcionándoles la posibilidad de darles una mayor rotación a su maquinaria en alquiler.



### Mov.- ¿Qué expectativas de negocio tenéis para este 2024?

Somos conscientes de que las diferentes economías están en permanente cambio. Queremos asentarnos en el mercado del alquiler de maquinaria y herramientas y ser un referente para proveedores y clientes. Nuestra expectativa es seguir mejorando nuestro servicio y adquirir más proveedores en aquellas zonas en las que tenemos menos presencia.

### Mov.- ¿Cuáles son las claves para ofrecer un buen servicio técnico en todas las zonas en las que operáis?

Una de las claves que tenemos en nuestro negocio es proporcionar una rápida respuesta sobre la disponibilidad de nuestros productos. Del mismo modo también nos comprometemos a que toda la maquinaria tenga un rendimiento óptimo trabajando con colaboradores de confianza.

### Mov.- ¿Cuál es el tipo de maquinaria que tiene una mayor tasa de demanda?

Durante todo este tiempo hemos observado una gran demanda en plataformas de elevación, sobre todo en tijera, oruga, articuladas y unipersonales. Además, también hemos visto otra tendencia en movimiento de cargas como en carretillas elevadoras o traspaleas. Esta predisposición por el alquiler de maquinaria de elevación y de carga hace que apostemos por este tipo de productos.

### Mov.- ¿Cuáles son tus conclusiones?

En definitiva, el alquilador y el gestor son dos herramientas fundamentales para las empresas de alquiler de productos que buscan optimizar sus operaciones y mantenerse competitivas en un entorno empresarial en constante cambio.



## Gomariz Sistemas de Elevación, S.L. abre una nueva delegación en Cartagena (Murcia)

Gomariz Rent ha anunciado recientemente la apertura de una nueva delegación en Cartagena (Murcia). Un nuevo hito fruto del crecimiento constante que está experimentando la compañía, tanto en flota como en personal. La nueva delegación nace para hacer frente a

las necesidades del territorio y a las derivadas de la alta demanda, cada vez más, de equipos de maquinaria.

Esta nueva delegación permitirá a Gomariz Rent posicionarse a la Región de Murcia a la vanguardia en innovación y disposición de maquinaria para realizar todo tipo de proyectos, obras y construcción. Gomariz Rent trabaja de primera mano con primeras marcas de maquinaria internacionales que le permiten ser referente en innovación en el sector de la maquinaria.

Raúl Gomariz, Director de Gomariz explica a Movicarga: “Este es un día que estábamos esperando porque significa mucho para nosotros. Cada vez eran más los clientes que nos demandaban estar en Cartagena y por esos hemos querido abrir una delegación más cerca de ellos y ofrecerles el mejor servicio que se merecen y seguir trabajando juntos para seguir creciendo”.

Damos las gracias a todos nuestros clientes por hacer posible nuestro crecimiento de cada día y por supuesto por la enorme confianza que depositan en nosotros desde nuestros inicios.

### DELEGACION CARTAGENA (MURCIA)

C/ Alegría 1 – Pol. INd. Lo Bolarin  
30360 La Unión  
cartagena@grupogomariz.com  
Telf. 968022133





## T-Renta inaugura su sucursal de Monterrey

Como parte de su programa de expansión, la empresa especializada en venta y alquiler de maquinaria ligera T-Renta celebró el pasado 8 de mayo la apertura de una nueva sucursal en Monterrey, Nuevo León. Este evento refrenda el compromiso de la compañía por ofrecer a sus clientes un servicio de excelencia que les permita una mayor flexibilidad operativa al contar con maquinaria actualizada, ahorrar en costos por adquisición y disponer de soporte técnico especializado. A su vez, constituye un hito significativo dentro de un plan que contempla la inauguración de 10 sucursales más en territorio nacional a lo largo del año, y marca el comienzo de una nueva etapa para la empresa en el norte del país.

El acto se celebró en las nuevas instalaciones de T-Renta, situadas en el blvr. José López Portillo #710, col. Valle del Canadá, en General Escobedo, Nuevo León. El programa de la noche incluyó el tradicional corte de cinta, un evento de networking con clientes y proveedores de la empresa, y la participación de Héctor González Granados, Director General de T-Renta, Ernesto Arias, gerente de la sucursal Monterrey, y Luis Herrera, gerente comercial.

González Granados expresó su entusiasmo por la apertura y aprovechó la ocasión para agradecer a los clientes de T-Renta y reiterar su compromiso de colaboración: “Gracias por esa confianza, gracias por estar día a día con nosotros trabajando de la mano y llevan-

do los proyectos a un objetivo común”. Asimismo, destacó que la ubicación estratégica de la nueva sucursal promueve el nearshoring en Nuevo León, un estado clave para el desarrollo económico de la región Norte de México y del país en general.



La empresa dispone de un inventario que incluye las mejores marcas de plataformas elevadoras, oficinas móviles, torres de luz, compresores de aire y diversa maquinaria. La apertura de su nueva sucursal fortalece la presencia de la compañía en uno de los estados más industrializados del país y propicia su participación en proyectos que impulsarán la economía regional.

#### Patrocinadores y clientes: partners clave

Además del público general, al evento se sumaron como patrocinadores marcas como JLG, Skyjack y Commosa, al igual que clientes de la talla de Acesta, Mota Engil, Transportes Mon-Ro, Copachisa, Grupo Constructor Titán y Construplan. Su presencia fue esencial para el éxito de la inauguración y les permitió conocer de primera mano todos los beneficios que ofrece la nueva sucursal.

#### T-RENTA: UNA EMPRESA EN CONTINUA EXPANSIÓN

Proveniente de un grupo empresarial con amplia experiencia en diversas industrias, T-Renta comienza operaciones el 1° de enero de 2023 para atender las necesidades de renta y venta de maquinaria ligera en todo México, principalmente para los mercados de la construcción, minería, industrial, entretenimiento e hidrocarburos.

Su oferta para venta está conformada por plataformas elevadoras, torres de luz,



compresores de aire y más equipo ligero de construcción de marcas líderes del mercado como JLG, Genie o Commosa. Su amplio catálogo de renta, por su parte, incluye plataformas telescópicas, articuladas, de tijera y de elevación personal, todas adaptadas a la altura específica del negocio.

La empresa ofrece también oficinas móviles de diversas dimensiones y características, diseñadas para ser utilizadas como dormitorios, camerinos, comedores, bodegas, puntos de venta o casetas.

T-Renta cuenta con un equipo de expertos plenamente calificados para asesorar a sus clientes en la elección de soluciones adaptadas a las necesidades de sus proyectos.

#### PLANES DE EXPANSIÓN

Los planes de desarrollo de T-Renta para el año en curso son promisorios: contemplan la apertura de sucursales en importantes ciudades de México, como Veracruz, Chihuahua, Ciudad Juárez, Mexicali, Durango, Puebla y Villahermosa.





A continuación se muestran las sucursales T-Renta que estarán en operación al cierre de 2024:



sano, productivo y motivador para nuestros colaboradores, lo que reitera nuestro compromiso con implementar prácticas que fortalezcan nuestra cultura organizacional y generen espacios seguros y productivos en donde juntos 'construimos un mejor futuro con soluciones que generan confianza'".

## T-RENTA: GREAT PLACE TO WORK® MÉXICO

Durante su primer año de operaciones, T-Renta obtuvo la certificación Great Place to Work® México, que otorga la organización internacional Great Place to Work® Institute a compañías mexicanas que demuestren estándares de excelencia en cultura laboral al cumplir con los más altos criterios de credibilidad, respeto, imparcialidad, orgullo y compañerismo, de acuerdo con el Modelo® GPTW®. Este reconocimiento es un reflejo del compromiso de la empresa con el bienestar y la satisfacción de sus colaboradores.

Para obtener esta certificación, T-Renta ha participado en una evaluación rigurosa realizada a través de encuestas, evidencias y otros instrumentos de medición de la cultura organizacional y la experiencia de los colaboradores en la empresa. Los resultados de esta evaluación muestran que la compañía ha logrado crear un ambiente laboral en el que los colaboradores se sienten valorados, respetados y motivados, y del cual destacan la calidad en la comunicación y la colaboración entre los diferentes departamentos, así como la transparencia y honestidad de la Dirección y la flexibilidad y el apoyo que reciben para equilibrar su vida laboral y personal.

“Este reconocimiento es motivo de orgullo y un estímulo para continuar en la mejora continua de la cultura organizacional y la experiencia de los colaboradores con la implementación de diversas iniciativas para fomentar su bienestar y desarrollo, al incorporar programas de capacitación, beneficios para la salud, así como políticas de equidad e inclusión”, explican desde la empresa.

“Un reconocimiento como Great Place to Work® México es un testimonio del deber que tenemos con la creación de un ambiente laboral

### SUCURSALES DE T-RENTA

#### Ciudad de México

800 005 5268  
Autopista México Querétaro #3065-A, Centro Industrial Tlalnepanitla, Tlalnepanitla de Baz, Estado de México, C.P. 54030

#### Hermosillo

800 005 5268  
Blvr. Juan Navarrete #720, col. Real de Quiroga, C.P. 83224, Hermosillo, Sonora

#### Monterrey

800 005 5268  
Blvr. José López Portillo #710, col. Valle del Canadá, C.P. 66054, General Escobedo, Nuevo León

#### Saltillo

800 005 5268  
Blvr. Fundadores, lote 16, col. Nueva Mirasierra, C.P. 25016 (entre calle 17 y calle 9)

#### Tijuana

800 005 5268  
Oriente #14371, lote 05, manzana 866, col. Camino Verde, C.P. 22196, Tijuana, Baja California

# DYM Impleparts y XCMG hacen entrega de la grúa todoterreno XCA-60E a Dragados, S.A. en Madrid

DYM Impleparts y XCMG han entregado la grúa todoterreno XCMG XCA-60E a DRAGADOS, S.A., una de las empresas líderes en ingeniería civil en España y Europa, parte del grupo ACS. Este importante evento tuvo lugar en la base central de DRAGADOS en Madrid.

DRAGADOS es reconocida por su sólido desempeño en la ejecución de proyectos de obra civil y construcción, tanto bajo su propio nombre como a través de otras empresas del grupo especializadas en diversas áreas geográficas y sectores específicos. Su presencia internacional y la realización de proyectos significativos en Europa subrayan su envergadura y relevancia en el sector.

La grúa XCMG XCA-60E, con capacidad de 60 toneladas, ha sido seleccionada para reemplazar una unidad anterior en la flota de DRAGADOS. Será utilizada no solo en las instalaciones de Madrid, sino también como grúa auxiliar para el montaje de otras grúas de mayor tamaño.

Rafael Romao, director Comercial de XCMG, ha expresado su entusiasmo por esta entrega, destacando: «Esta es la séptima grúa todoterreno que entregamos en territorio español, y confiamos en que este sea solo el comienzo de muchas más. El mercado español es de suma importancia para nuestro grupo, y es por ello que cada año incrementamos nuestros recursos para mejorar la posventa y satisfacer plenamente las necesidades de nuestros clientes.

Queremos expresar nuestro agradecimiento a DRAGADOS, S.A. por renovar su confianza en nuestras soluciones y productos. ¡GRACIAS por elegir a DYM Impleparts y XCMG para continuar avanzando juntos en proyectos de gran envergadura!».





# IPAF ELEVACÃO

## Maior do que nunca

O IPAF ELEVACÃO foi realizado em Itapecerica, Brasil, nos dias 8 e 9 de maio, com mais de 320 participantes.

É o segundo evento da IPAF com maior participação desde o Prêmio IAPA na Europa. É um evento que foi consolidado por Antonio Barbosa, que fez a IPAF crescer na América Latina junto com Diego Bustamante e Romina Vanzi. Para aqueles que o conhecem, sabem que Antonio Barbosa é uma pessoa que se esforça ao máximo por seu trabalho e seus amigos, e é uma gentileza personalizada.

A IPAF ELEVACÃO reuniu praticamente todas as empresas de locação no Brasil.

Este ano, como em todos os anos, a segurança foi o centro das atenções. Começou com um vídeo de Peter Douglas, CEO da IPAF, falando em português, no qual ele explicou como trabalhar com a IPAF pode melhorar o negócio de aluguel para as empresas, com base em sua experiência na Nationwide Platforms, enfatizando o progresso que fizeram no desenvolvimento organizacional da empresa, implementando programas de segurança e treinamento, e como as ações que tomaram resultaram em uma queda muito



Diego Bustamante e Antonio Barbosa

significativa nos acidentes. Eles introduziram um registro de acidentes e um programa de segurança compartimentado.

O palestrante convidado foi Gustavo Borges, medalhista olímpico e recordista mundial de natação, que enfatizou a importância de se ter uma atitude de campeão, perseverança, nunca desistir, esforço, entusiasmo, trabalho duro e força, tanto na vida pessoal quanto nos negócios. O sucesso no trabalho é 50% atitude. Ser um atleta de elite tem a ver com comprometimento e sacrifício.



**Gustavo Borges**

A equipe da IPAF no Brasil e na América Latina tem feito um trabalho extraordinário, associando a palavra IPAF à segurança, ao treinamento e ao progresso. Mais e mais empresas estão optando pelo treinamento da IPAF em toda a América Latina.

O primeiro dia também contou com uma palestra sobre profissionalização do setor e agregação de valor à indústria, ministrada por Guilherme Boog, diretor da ABRASFE (Associação Brasileira de Fôrmas, Escoramentos e Acessos).

Marcelo Racca, vice-presidente do Conselho Brasileiro da IPAF, falou à plateia sobre o progresso do Conselho Brasileiro da IPAF no último ano.



As famosas “Maca Questions”, de Macarena García Oliver, Diretora da Movicarga, abordaram o futuro do setor, os avanços exigidos pelos locatários e sua visão do mercado, com a realização de uma pesquisa interativa, envolvendo todo o público e com os palestrantes comentando sobre esse desenvolvimento da indústria.

As perguntas do painel foram respondidas por Adriano Leandro da JLG, Fabriano Fagá da Genie, Marcelo Racca da Haulotte, Marcelo Yamane da Sinoboom e Ricardo Bertoni da Liugong.

No segundo dia, foi realizado o PDS para os instrutores, que eles precisam fazer todos os anos para obter treinamento adicional, atualização profissional e renovação de suas licenças.



“Maca Questions”, da esquerda para a direita: Adriano Leandro da JLG, Fabriano Fagá da Genie, Marcelo Racca da Haulotte, Marcelo Yamane da Sinoboom e Ricardo Bertoni da Liugong junto com Macarena García Oliver, Diretora da Movicarga.

Um dos momentos mais bonitos do evento foi quando Antonio Barbosa recebeu o prêmio Lifetime Achievement Award das mãos de Macarena García. Ultrapassando fronteiras, Antonio recebeu esse reconhecimento da revista Movicarga por seu bom trabalho, não apenas no Brasil, mas em toda a América Latina, e por ser uma pessoa que combina gentileza, experiência, empatia e comprometimento.



Como patrocinadores deste ano:  
**Platina:** XCMG

**Ouro + Networking Drinks:**  
Zoomlion

**Ouro:**  
Dingli  
Genie  
Haulotte  
Hangcha  
LGMG  
Liugong  
Sinoboom  
Skyjack  
Socage  
Trojan

**Prata:**  
Bra Soluções  
Monteli  
Power Lead  
TVH  
TecFlex/Tecpolimer  
SuperPower

**Com o apoio de:**  
AILEC  
Messe München  
MOVICARGA



**Equipe IPAF e Amigos**



## COMO AUMENTAR AS ATIVIDADES DE LOCAÇÃO COM O IPAF

O Sr. Peter explicou como a empresa pode ser uma consultora para o cliente.

Usando essa estratégia, eles podem ser os únicos a ligar para muitos canteiros de obras. A realização de eventos de segurança com os clientes é uma estratégia para envolver o cliente na segurança. Não venda, encontre soluções para os problemas.

Outras atividades realizadas pela Nationwide Platforms incluem:

- Representação em comitês e conselhos
- Promoção do Relatório de Acidentes da IPAF pela Nationwide Platforms
- Controle de acesso
- Eventos de trabalho em altura
- Cúpula da IPAF, Europlatform e reuniões regionais
- Grupos de trabalho para desenvolver cursos e documentos de orientação
- Treinamento de 15.000 pessoas por ano.

## IPAF NO BRASIL E NO RESTO DO MUNDO

Antonio Barbosa explicou como a IPAF está se saindo no Brasil e no mundo.



O IPAF ELEVACÃO foi um sucesso sem precedentes. 319 inscrições, 105 empresas presentes, 20 patrocinadores.

Antonio entregou 3 prêmios aos instrutores que se destacaram por seu trabalho este ano:

### - Alexandre Celestino



- **Wagner Silva Dos Santos**, da Mills, o instrutor que mais treinou na América Latina e foi finalista do prêmio IAPA Best Instructor Awards 2024, no terceiro grupo de finalistas.



### - Jessica Pimentel, de Mills.

O Sr. Barbosa fez um agradecimento pessoal aos instrutores que todos os dias promovem a segurança e o treinamento.

Ele relembrou o prêmio que a Mills recebeu como a melhor empresa de aluguel do ano na IAPA 2023.

Assim como em 2023, eles tiveram um crescimento recorde de 13%, com um total de 1.230 formações.

Este ano, a meta é fazer 2.000 cartões.

## IPAF NO MUNDO

- Em todo o mundo, mais de 200.000 pessoas foram treinadas nos cursos da IPAF pela primeira vez em um ano, 215.566 Cartões PAL.
- O número de membros da IPAF atingiu um novo recorde em 2023, com mais 58 membros até o final do ano. O número de membros agora é de 1697, com 193 novos membros.
- Há 641 centros de treinamento em todo o mundo, com 58 novos centros de treinamento até 2023.
- IPAF está representada em 82 países.
- Com o projeto de digitalização, o treinamento digital responde por 62%.
- Após seu lançamento em meados de 2021, o aplicativo ePAL já foi baixado 505.921 vezes.
- Em 2023, seus pôsteres Andy Access e palestras Toolbox foram baixados um total de 28.128 vezes.
- Em 2023, nas Américas, eles tiveram um crescimento de 51% em comparação com 2022.

Alguns dos desenvolvimentos que eles realizaram este ano e nos quais estão trabalhando para 2024/25 são:

- Novo portal da IPAF
- Novo curso de operador: está sendo revisado e deve ser lançado em 2025.
- **Digitalização de tudo**
  - Centro de mensagens, pré-registro de candidatos para cursos.
  - Testes práticos e teóricos, curso digital e registros de candidatos.
- **Melhoria do atendimento ao cliente para os membros**
  - Novo sistema de CRM
  - Horário de funcionamento estendido
- **Desenvolvimento de aplicativos ePAL**
  - Controle de acesso por meio do aplicativo ePAL

O Conselho da IPAF foi renovado e é o seguinte:

JLG  
HAULOTTE  
GENIE



MILLS  
SOLUTIONS RENTAL  
LOXAM  
DC RENTAL  
AURA BRASIL

### ABRASFE: DADOS DO MERCADO BRASILEIRO

A ABRASFE tem em seu site uma lista de preços de referência para aluguel de máquinas, bem como uma lista de preços para máquinas usadas. Suas reuniões são para trabalhar em prol das boas práticas.

Entre as atividades, há um Comitê de Plataformas, e eles realizam uma pesquisa anual de preços de aluguel e publicam um estudo de pesquisa que está disponível em seu site:

- Realizado em 2018, 2019, 2021, 2022 e 2023.
- Dividido em 7 regiões do Brasil
- 19 tipos de máquinas pesquisadas (incluindo 2 manipuladores)

A pesquisa inclui (por tipo e região):

- Número de máquinas
- Taxa de utilização
- Preços médios de aluguel
- Volume de negócios total da empresa

ABRASFE - Parceiro desde a 1ª edição: PwC.  
O mercado brasileiro é estimado em cerca de 36.000 máquinas.

### IPAF RENTAL +: BOAS PRÁTICAS PARA ALUGUEL DE PENT/PTA: POR ROMINA VANZI

Romina Vanzi, Gerente de Desenvolvimento Regional da IPAF, apresentou o IPAF Rental Standard, um manual para empresas de aluguel de plataformas sobre como tornar seus negócios mais eficazes.

Desde o gerenciamento de aluguel, alocação de máquinas, manutenção planejada, inspeções, reparos, avarias, aspectos financeiros a serem levados em conta, como consultoria sobre compra ou venda de máquinas, orçamento, faturamento, gerenciamento de softwa-



re, recursos humanos e consultoria de treinamento e até mesmo promoção da empresa.

Em outras palavras, um manual sobre como montar uma empresa de aluguel de qualidade.

Esse manual está on-line e as pessoas podem baixá-lo no site da IPAF. Vale a pena lê-lo, pois sempre podem surgir ideias para melhorar os negócios.

Este manual foi escrito por especialistas do setor, pessoas que realmente entendem o setor de acesso aéreo.

É um manual para ajudar as empresas, com um layout lógico que segue o ciclo de aluguel, introduções a cada processo e diagramas de fluxo de processos que mostram o processo anterior e o seguinte para todos os resultados.

O Padrão de Aluguel da IPAF é dividido em três seções:

1. Processo de gerenciamento de ativos
2. Processo de recrutamento
3. Exceções



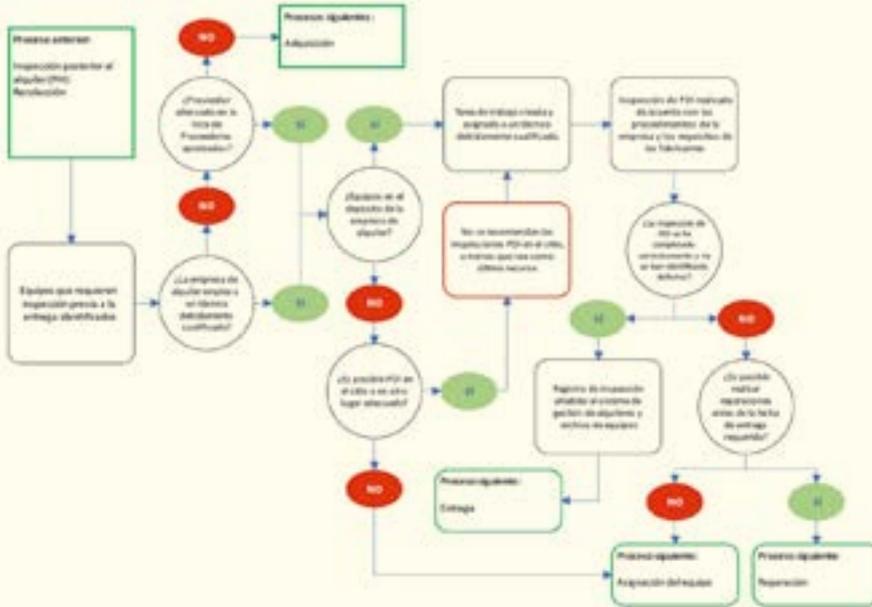


**Aqui vemos o processo de inspeção pré-entrega.**

Siga o processo e responda às perguntas.

A rota e a próxima etapa dependerão de suas respostas.

Há um fluxo de processo semelhante para cada etapa do processo de aluguel.



que pode ajudá-las a atrair novos negócios e manter os clientes existentes.

- **Aumento da eficiência:** os processos e sistemas necessários para obter e manter a certificação em um padrão reconhecido podem ajudar as organizações a simplificar suas operações, reduzindo custos e aumentando a eficiência.
- **Conformidade regulatória:** a conformidade com padrões reconhecidos pode ajudar

As empresas de locação devem aderir ao Padrão de Locação da IPAF e considerar a conformidade com o esquema de certificação IPAF Rental+, a garantia do setor de acesso motorizado de uma empresa de locação/aluguel de alta qualidade.

As empreiteiras devem esperar que seus fornecedores de plataformas aéreas sigam o padrão. Isso ajuda a padronizar o fornecimento de equipamentos e a reduzir a exposição a riscos.

Os patrocinadores ofereceram brindes para serem sorteados e a IPAF sorteou três viagens para diferentes eventos da IPAF: Mendoza em setembro, México em novembro e Dublin em março de 2025. O dia terminou com um jantar de networking.

**PDS IPAF**

No segundo dia, foi realizado o PDS para instrutores da IPAF.

Gianfranco Pampalon falou sobre como uma boa gestão de prevenção de acidentes salva vidas.

Gianfranco é auditor fiscal do trabalho já aposentado, agora atuante como palestrante e consultor em Segurança e Saúde Ocupacional.



Gianfranco Pampalon

O que mais a IPAF está fazendo para apoiar os locatários? Certificação de aluguel em que você pode confiar.

- Comprovante de que a empresa de aluguel foi auditada de forma independente de acordo com o Padrão de Aluguel da IPAF.
- Ele atende a rigorosos padrões de saúde e segurança, qualidade e meio ambiente.
- É um mecanismo de aprimoramento contínuo da empresa.
- Comprovante certificado de que os funcionários da empresa de aluguel são treinados no nível exigido.
- Ela oferece garantias aos clientes em todas as etapas do processo de aluguel.
- A garantia do setor de plataformas aéreas de uma empresa de aluguel de alta qualidade.

**As vantagens de ser certificado de acordo com essa certificação são várias:**

- **Melhoria da qualidade:** a adesão a um padrão reconhecido pode ajudar as organizações a melhorar seus processos e serviços, resultando em maior satisfação do cliente e melhor desempenho comercial.
- **Maior credibilidade:** a certificação em um padrão reconhecido demonstra aos clientes, fornecedores e órgãos reguladores que uma organização está comprometida em atender a altos padrões e práticas recomendadas reconhecidas pelo setor.
- **Vantagem competitiva:** as organizações certificadas com um padrão reconhecido podem se diferenciar da concorrência, o

as organizações a cumprir as leis, os regulamentos e os padrões do setor relevantes, reduzindo o risco de penalidades legais e financeiras.

- **Acesso a novos mercados:** alguns empreiteiros e outros parceiros de aluguel podem exigir a certificação de um padrão reconhecido como pré-requisito para fazer negócios, portanto, a certificação pode ajudar as organizações a se expandirem para novos mercados.



Instrutores da IPAF

Ele disse que 35% dos acidentes falham na concepção, 28% no planejamento e 37% na execução. Daí a importância de um bom planejamento.

Guedes Rocha, Coordenador de Treinamento da Skyjack, falou ao público sobre segurança durante intervenções com PEMT/PTA.



Guedes Rocha

Diego Bustamante falou sobre a transformação digital pela qual a IPAF está passando, uma transformação digital que inclui a digitalização do treinamento e a melhoria dos cursos digitais. Tudo isso para ser mais eficaz.



Diego Bustamante



Antonio Barbosa falou aos instrutores sobre a atualização do curso de operador, apresentando um vídeo de Paul Roddis, Gerente de Treinamento da IPAF, contando todas as novidades dessa atualização.

A parte da auditoria foi conduzida por Ignacio Fernandes, auditor sênior e instrutor da IPAF.

O dia terminou com workshops sobre pneus, baterias, aplicativo ePAL, resolução de perguntas frequentes e inspeção abrangente de MEWP.

## Kohler lanza un nuevo generador industrial de la serie KD

Kohler Power Systems, parte de Kohler Energy, amplía su línea de generadores industriales KD Series™, con un nuevo modelo, el KD800 para mercados de 50hz. Este generador incorpora un nuevo motor avanzado (KD18L06) que también puede funcionar con aceite vegetal tratado con hidrógeno (HVO) como fuente de combustible renovable.

Este nuevo modelo se une a una serie de grupos electrógenos de eficacia probada que sigue proporcionando la mayor densidad de potencia y el mejor consumo de combustible en más nodos que sus competidores entre 800-4500 kVa, ofreciendo un ahorro de costes a los usuarios. La nueva unidad KD está diseñada para alimentar aplicaciones de misión crítica, incluyendo aeropuertos, hospitales e instalaciones sanitarias, plantas de tratamiento de agua y centros de datos de tamaño medio.

El KD800 se une a los generadores industriales de Kohler diseñados para utilizar combustible HVO. El HVO ofrece una alternativa más sostenible que el gasóleo convencional y los biocombustibles. No requiere adaptación y tanto el HVO como el gasóleo pueden mezclarse entre sí. El HVO también es muy estable, sin sensibilidad a la oxidación, por lo que puede almacenarse a largo plazo. Permite compensar las emisiones de carbono hasta en un 90% mediante el uso de productos residuales renovables.

La serie KD de Kohler ha demostrado su excelencia en el rendimiento, diseñada para ofrecer una durabilidad extrema y la máxima fiabilidad en una gran variedad de aplicaciones de emergencia y primarias. Los generadores de la serie KD están diseñados para durar, con un mayor ahorro de combustible y un tamaño reducido. Cuando se combina con la red mundial de ventas y asistencia de Kohler,

la gama de la serie KD ofrece una solución líder en el sector que garantiza las operaciones críticas de los clientes. Y cuando se necesita servicio, Kohler cuenta con una infraestructura global de concesionarios y distribución formada por más de 800 instalaciones que ofrecen disponibilidad de piezas 24 horas al día, 7 días a la semana. Para más información sobre la gama KOHLER KD Series, visite el catálogo de productos de Kohler Power Systems EMEA - <https://powersystems-emea.kohlerenergy.com/Industrial-Power-Generators>



## MEC en Intermat

MEC mostró productos innovadores en la feria: sus plumas de bajo peso 34J y 40AJ y su plataforma telescópica 85-J Dual Reach y la nueva elevadora de tijera eléctrica 3232SE para losas estrechas de 9,37m, que elimina los gatos de nivelación y puede desplazarse a plena altura, así como a sus modelos totalmente eléctricos Nano 10XD y Micro 2032.



## Klubb presente en Intermat

KLUBB expuso su plataforma telescópica Xtenso 4 de 21 m montado sobre chasis Renault D18 Wide ZE totalmente eléctrico con hasta 16,4 m de alcance. Junto a este modelo, también en exposición una carretilla telescópica Isoli PT160E de 16 m con un alcance de 10,5 m y, por último, una furgoneta.



## SANY en Intermat expuso su nueva gama de manipuladores telescópicos

Sany llega a Intermat con los primeros modelos de su nueva gama de manipuladores telescópicos europeos, empezando por dos modelos de 4.000 kg: el STH1440 de 14 metros y el STH1840 de 18 metros. Eficiencia al máximo nivel.

### CARACTERÍSTICAS DESTACADAS

**Estabilidad de serie:** la pluma está profundamente integrada en el chasis, lo que ofrece una estructura muy rígida, un centro de gravedad reducido y una óptima visibilidad de la parte posterior de la máquina desde la cabina.

**Alta eficiencia y gran calidad unidas:** los manipuladores telescópicos SANY están diseñados para ofrecer la máxima fiabilidad y el máximo número de horas de funcionamiento. Esto se consigue utilizando componentes de alta calidad y procedimientos de fabricación innovadores. Los estabilizadores con contrapeso están equipados con sólidos bujes de bronce impregnado de grafito, que aumentan los intervalos de mantenimiento hasta 500 horas.

**Eficiencia probada:** las máquinas se someten al estricto programa de pruebas de SANY que incluye someter al chasis, la pluma y otros componentes importantes a elevadas cargas durante un periodo prolongado, además del uso repetido de la transmisión durante miles de ciclos.

Alta eficiencia y gran calidad unidas: los manipuladores telescópicos SANY están diseñados para ofrecer la máxima fiabilidad y el máximo número de horas de funcionamiento. Esto se consigue utilizando componentes de alta calidad y procedimientos de fabricación innovadores.

**Una forma fácil de ahorrar:** el potente motor Deutz de 75 CV no necesita tratamiento de los gases de escape. En otras palabras, no se necesitan aceites lubricantes resistentes al calor ni aditivos líquidos para los gases de escape de los motores diésel (AdBlue). Esto optimiza el consumo de combustible y las tareas de mantenimiento.

**Sany, referente en innovación:** la nueva serie de manipuladores telescópicos SANY destaca por la excelente maniobrabilidad y reducidos tiempos de desplazamiento de la máquina. Esto es posible gracias a los tres modos de giro diferentes: giro con dos ruedas, destinado al uso diario; con cuatro ruedas, para trabajar con limitaciones de espacio; y tipo cangrejo, para posicionar o maniobrar la máquina muy cerca de una pared o edificio.

Otro factor para una productividad sobresaliente es el potente sistema de detección de cargas, que controla la presión hidráulica en función de las necesidades específicas.



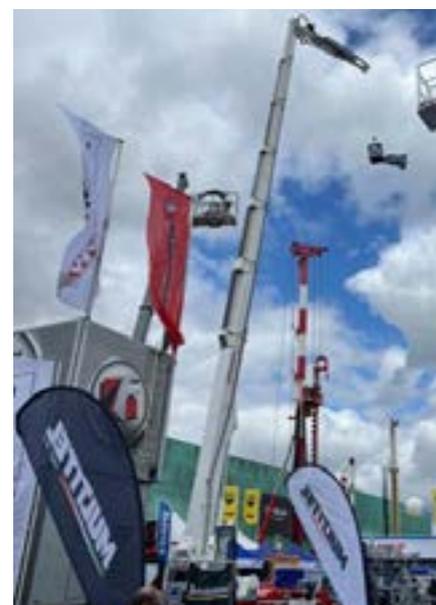
## Kobelco presente en Intermat con su grúa telescópica sobre orugas de ciclo de trabajo, la TKE750G de 75 toneladas, con su pluma de 30,1 metros y cuatro secciones para trabajos pesados.

Kobelco, presentó en Intermat la versión europea y actualizada de su grúa telescópica sobre orugas de ciclo de trabajo, la TKE750G de 75 toneladas, con su pluma de 30,1 metros y cuatro secciones para trabajos pesados.



## Palazzani con novedades en Intermat

Palazzani estuvo en Intermat con su modelo XTJ 52 Bi Energy de 52 metros, que se convierte en una grúa de una tonelada, y una TSJ 30.1 híbrida de litio y diésel de 30 metros. También destacar la Ragno TZX 250 Eco de 25 metros, un modelo silencioso alimentado por batería. Y no podía faltar su modelo que bate récord, el TTZJ 58, su brazo telescópico de doble articulación de 58 metros, que bate récords.



## Maeda con sus minigrúas sobre orugas y sus últimas grúas araña "ecológicas"

Maeda llevó toda su cartera a Intermat y se centró especialmente en la industria mundial de la construcción y la ingeniería civil. Cuentan con la certificación ISO en todos los ámbitos en cuanto a seguridad, responsabilidad ambiental y quieren hacer crecer aún más su negocio mediante la introducción de la telemática en nuevos modelos.

En exposición estuvo su modelo MK3053C, de 16,95 m de altura de trabajo, 14,3 m de radio y una capacidad de 2,8 t x 1,8 m (1,0 t x 4,7 m con jib). Cuenta con un control remoto de movimientos completamente proporcionales, sistema automático de posicionamiento de estabilizadores y jib de ángulo inverso.

Ofrece unas dimensiones ultracompactas de apenas 3.195 mm de largo y 1.945 mm de altura. Además, el chasis replegable de 1.050 mm a 780 mm le facilita pasar por puertas y entrar en ascensores. La minigrúa puede operar con motor diesel Kubota, con motor eléctrico y con batería de litio de gran autonomía, lo que le permite adecuarse a todo tipo de aplicaciones.



# El Parlamento Europeo apoya la armonización de las normas sobre cargas indivisibles

Los diputados del Parlamento Europeo han respaldado en marzo la armonización de las numerosas y complejas normas nacionales que regulan el transporte de mercancías anormales.

La votación en el Pleno para revisar la Directiva de la UE sobre pesos y dimensiones (96/53) es un paso importante en una larga campaña liderada por ESTA, la asociación europea de transporte anormal por carretera y grúas móviles.

Las propuestas fueron ratificadas previamente por la Comisión de Transportes y Turismo del Parlamento. Ahora que han recibido el pleno respaldo de los eurodiputados, entran en un proceso de consultas entre el Consejo y el Parlamento.

El Director de ESTA, Ton Klijn, ha declarado: "Los operadores europeos que transportan cargas indivisibles se enfrentan a un enorme número de disposiciones nacionales diferentes que abarcan requisitos lingüísticos, escolta y señalización de vehículos, sistemas de permisos y mucho más. Estas normas innecesarias y mezquinas restan seguridad y eficacia al sector.

"Las empresas de transporte anómalo son cruciales para la prosperidad de la economía europea por su trabajo en los sectores de las energías renovables, las infraestructuras, el petróleo y el gas, la industria pesada y la generación de energía.

"Esta es la razón por la que ESTA se ha mostrado activa durante el proceso de revisión de la directiva y acogemos con gran satisfacción la decisión del Parlamento Europeo de armonizar las normas nacionales y eliminar los cuellos de botella administrativos y operativos."

La revisión incluye la tan esperada adopción en toda Europa de la documentación estándar SERT para el registro de vehículos de carga anormal, una medida que ESTA ha apoyado durante muchos años.

SERT, el Registro Europeo Especial para Camiones y Remolques, pretende reducir el papeleo y la burocracia a los que se enfrenta el sector. Formaba parte de las Directrices Eu-



ropeas de Buenas Prácticas para el Transporte Anómalo por Carretera, publicadas por primera vez en una Directiva de Transportes de la Comisión Europea en 2005, pero sólo adoptadas por un pequeño número de Estados miembros.

Otras propuestas aprobadas por los eurodiputados son

- una "ventanilla única" por país para los permisos
- formularios normalizados de solicitud de permisos
- uso de permisos electrónicos
- armonización de las normas de acompañamiento y señalización de vehículos
- prohibición de requisitos lingüísticos para los conductores
- sistemas de permisos disponibles en todas las lenguas de la UE.

La Directiva sobre pesos y dimensiones establece las dimensiones máximas autorizadas de los vehículos pesados (HDV) utilizados en el transporte comercial nacional e internacional y los pesos máximos autorizados de los HDV utilizados en el transporte comercial internacional.

De este modo se garantiza una competencia leal, ya que los Estados miembros no pueden restringir la circulación de vehículos que cumplan estos límites para que no realicen



operaciones de transporte internacional en su territorio.

Si se acepta en su totalidad, la nueva Directiva revisada también exigirá a los Estados miembros de la UE que dispongan de un único punto de acceso a toda la información relativa a las dimensiones y pesos máximos nacionales autorizados de los vehículos, así como a cualquier restricción, incluida la relativa a la altura, en zonas específicas o en carreteras concretas.

Y compromete a la Comisión Europea a crear un portal web que contendrá toda la información anterior sobre la normativa de transporte pesado y anormal, junto con detalles de las rutas que pueden utilizar los vehículos que transportan cargas indivisibles.

El Director del ESTA, Ton Klijn, ha declarado "La importancia del sector del transporte pesado para el conjunto de la economía europea está siendo reconocida por fin al menos por algunos de nuestros políticos y reguladores, pero aún queda mucho camino por recorrer antes de que se adopten nuestras propuestas. Queda mucho trabajo por hacer. Por ello, ESTA pide al Consejo que redoble sus esfuerzos y apoye una mayor armonización del transporte anormal en la UE."

Los partidarios verdes de las revisiones afirman que también contribuirán a mejorar la cooperación de las empresas de transporte



con otros modos de transporte, como el ferrocarril, y a reducir la huella ambiental del sector.



El transporte anormal constituye un segmento económicamente importante del transporte comercial por carretera, ya que transporta desde turbinas eólicas y vigas de puentes hasta cargas indivisibles excepcionalmente grandes y pesadas, como casas prefabricadas, transformadores eléctricos, recipientes de reactores químicos y alas de aviones. Muy a menudo, los conductores tienen que recorrer distancias considerables, en muchos casos, a través de las fronteras nacionales. Los operadores europeos se enfrentan actualmente a normas y procedimientos nacionales fragmentados cuando prestan servicios de transporte en el extranjero.



ESTA es la principal asociación europea del sector del transporte anormal por carretera y del alquiler de grúas móviles. Cuenta con miembros en 27 países y representa a asociaciones comerciales nacionales cuyos miembros son empresas de alquiler de grúas móviles y de transporte anormal por carretera. ESTA también acoge a miembros afiliados de clientes relevantes, departamentos gubernamentales, organismos reguladores, empresas de servicios y todas las organizaciones activas en sus mercados. ESTA se esfuerza por mejorar la seguridad y la eficiencia en la industria del transporte pesado, fomen-

tando y difundiendo las mejores prácticas y abogando por la armonización de las normas y reglamentos pertinentes en la UE.



## Maquinza Anuncia la Apertura de su nueva Delegación en Cadrete, Zaragoza, especializada en soluciones de energía

Maquinza, uno de los líderes en el suministro de maquinaria de alquiler para obra pública, movimiento de tierras, elevación de cargas y personas, aire y energía, se enorgullece de anunciar la apertura de su nueva delegación en Cadrete, Zaragoza, prevista para el lunes 29 de abril del 2024. Esta expansión representa un paso significativo en el compromiso de Maquinza por acercar soluciones innovadoras y sostenibles en el sector de la energía a sus clientes.



La nueva delegación, ubicada estratégicamente en Cadrete, se centrará inicialmente en la división de Energía de la empresa, ofreciendo una amplia gama de productos y soluciones. La oferta la componerán grupos electrógenos desde 8 kVAs hasta 150 kVAs y torres de iluminación. Esta gama de productos está diseñada para satisfacer las nece-

sidades crecientes de eficiencia energética, fiabilidad y sostenibilidad en el sector industrial y de la construcción.

### Una inversión en el futuro de Zaragoza, a la vanguardia de la tecnología.

La elección de Cadrete para esta expansión refleja la confianza de Maquinza en la región de Zaragoza como un centro clave de crecimiento económico y desarrollo. La nueva delegación no solo creará empleos locales, sino que también ofrecerá formación especializada en el uso y mantenimiento

de maquinaria de energía, reafirmando el compromiso de Maquinza con el desarrollo profesional y la sostenibilidad, ya que la totalidad de las nuevas máquinas que componerán el parque llevarán los motores Stage V, conocidos por su sostenibilidad, bajas emisiones y fiabilidad.

Maquinza se compromete a ofrecer productos que no solo cumplan con las expectativas de sus clientes, sino que también contribuyan positivamente al medio ambiente y a la comunidad local.

# Euro Auctions, Leeds - Las ventas de manipuladores telescópicos superan los 7 millones de libras en la subasta de Leeds

Euro Auctions, Leeds, la mayor subasta en vivo de Europa para maquinaria de construcción y agrícola, vehículos comerciales, camiones y equipo industrial, superó todos los registros anteriores con 7,600 artículos subastados.

Entre el 24 y el 27 de abril, una audiencia mundial se concentró en el sitio de ventas en Leeds, donde 690 vendedores y 5,200 postores registrados participaron en esta destacada subasta donde se vendieron 7,600 lotes al mejor postor.

Con un total de 53.42 millones de libras, de los cuales 37.66 millones se vendieron en línea y un sólido total en sala de 15.81 millones de libras, con vendedores de 24 países de todo el mundo enviando equipos y maquinaria a Leeds, este es el alcance de marketing de Euro Auctions.

Scott McCall, Gerente de Ventas de Elevación y Acceso de Euro Auctions comenta: “En el mundo de elevación y acceso, Euro Auctions está ganando reputación como un socio de disposición confiable para maquinaria usada. En los últimos seis meses hemos demostrado que somos un par de manos seguras cuando se trata de disponer de maquinaria usada para fabricantes de equipos originales, operadores y especialistas en alquiler. Ha habido un cambio definitivo y los consignatarios ahora están viendo los precios que podemos lograr, que son acordes con el verdadero valor de mercado. El temor de consignar a una venta sin reserva y aventurarse en lo desconocido ha sido disipado, y ahora usar Euro Auctions se está convirtiendo rápidamente en parte de la estrategia de disposición de máquinas usadas de muchas empresas.

Las ventas de manipuladores telescópicos ahora suman más de 7 millones de libras en cada subasta de Leeds, con una mezcla muy saludable de modelos y perfiles de edad. Esta elección consistente en que cada venta está atrayendo a un número creciente de usuarios finales a la subasta, elevando los precios en muchos casos. Los vendedores están trabajando conmigo para utilizar nuestros datos detallados y entender qué activos funcionarán mejor en el mercado actual. Como ejemplo, los manipuladores telescópicos de 17m y 14m con horas inferiores a la media en el rango de edad de 3-5 años son actualmente muy populares para los usuarios finales de Oriente Medio.

La categoría de plataformas de acceso ahora ve regularmente la venta de algunos de los modelos más grandes del mundo, y en la venta de abril tuvimos otra plataforma elevadora de 55 m, una Genie SX-180 (actualmente la plataforma elevadora más grande de su gama) que se vendió por un precio saludable



de 105K £, siguiendo la venta de marzo donde una JLG 1850SJ de 58m se vendió por 103k £ – demostrando al mercado que Euro Auctions puede alcanzar los mejores valores de mercado incluso con algunos de los modelos más especializados disponibles.

El volumen de máquinas buenas, tardías y de pocas horas está aumentando y esto a su vez atrae compradores serios, ya que estos compradores serios en volúmenes atraen más consignatarios con buenas máquinas para vender. Tuvimos más de 600 manipuladores telescópicos y plataformas de trabajo en todas las marcas y modelos con envíos de líderes de la industria como Nationwide Platforms, Sunbelt, Charles Wilson, Ardent, Powered Access Solutions, JMS Access y GT Access.

Las rutas de disposición tradicionales para maquinaria de acceso y elevación, a través de Asia y el Lejano Oriente, especialmente India, Tailandia y Vietnam son mucho menos viables desde el Reino Unido y Europa debido a máquinas nuevas y usadas de bajo costo de China que entran en esos países. Así que, en los últimos 6 a 12 meses hemos estado trabajando arduamente para ofrecer a la industria una solución de disposición alternativa viable. Y ahora con un perfilamiento aumentado, una mayor elección de máquinas y una base de compradores globales en rápida expansión, somos vistos como proveedores de buenas rutas de disposición.



Es ese momento del año fiscal donde existen buenas ofertas para cambiar a máquinas nuevas, para aprovechar a los operadores y firmas de alquiler que buscan rutas de disposición rápidas y confiables. Aquellos que ahora están hablando con Euro Auctions aprecian cuán bajo contacto y fácil puede ser convertir stock usado en buen dinero.

¿Qué está en demanda? Las plataformas elevadoras todo terreno han visto aumentar la actividad de oferta fortaleciendo los precios. Las plataformas más grandes en oferta están atrayendo a más postores de América del Norte, particularmente modelos con detección de sobrecarga. Las plataformas de tijera continúan teniendo una amplia demanda en todas las regiones de compradores. Los manipuladores telescópicos especiales para residuos y agricultura son cada vez más buscados y el volumen y rango de estos continúa creciendo en cada venta. Tanto JCB como Manitou continúan siendo populares en los mercados de exportación, con la demanda de infraestructura de Oriente Medio tomando una parte significativa de estos.

Pero el mensaje subyacente que estamos recibiendo es que tratar con Euro Auctions es más fácil y más rentable que disponer de máquinas a usuarios finales por cuenta propia y nuestra base de compradores globales contiene muchas más oportunidades para su consignación.

Operar una venta en vivo, el ánimo de la audiencia y la participación de los postores en el día, contribuyen a impulsar el precio final del martillo de todos los lotes. Como se ha visto en esta venta de abril en todas las categorías, ya sea construcción, maquinaria agrícola, elevación, equipo de acceso, vehículos comerciales, la multitud puede contribuir a esa última oferta final. Y ahí es donde Euro Auctions puede agregar valor para los consignatarios.



# Gerpasa: Reserva ya tu curso de forma online en su nueva web de formación

En menos de 5 minutos tendrás reservado tu carnet de plataformas o carretillas elevadoras.

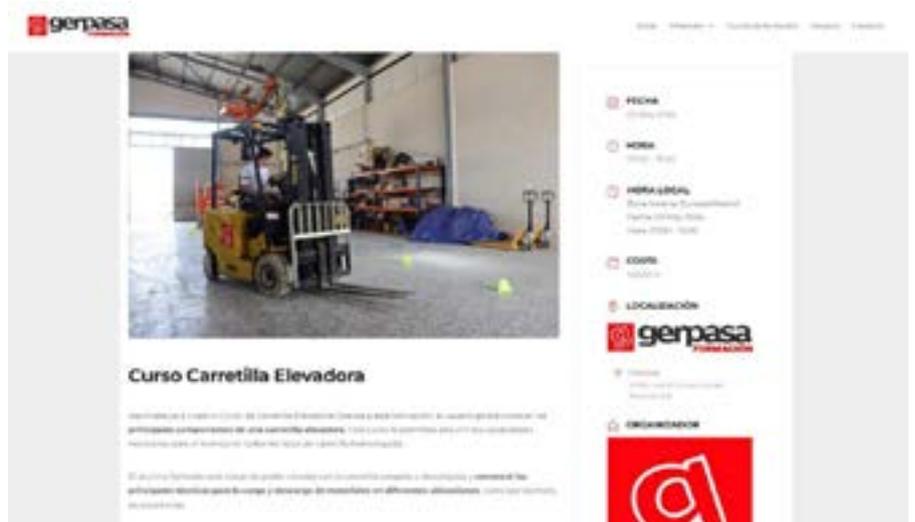
Gerpasa estrena web de formación para que sus alumnos tengan mayor facilidad para reservar sus carnets de plataformas y carretillas elevadoras.

En Gerpasa están en constante evolución para adaptarse a las necesidades crecientes de sus clientes. En Gerpasa tienen la filosofía de que los cambios siempre son buenos, aunque no lo parezcan. Y, de hecho, la iniciativa de hacer esta nueva web de formación surge a través del espíritu de estar en constante cambio.

A mediados de abril han dado el “pistoleta-zo” de salida a su nueva web de formación (<https://carnetcarretillaselevadorasvalencia.com>). Dentro de la misma, se pueden reservar sus carnets de carretillas y plataformas elevadoras totalmente online. Es decir, en pocos clicks puedes tener tu curso reservado, evitando todos los trámites administrativos y burocráticos.

Con su nueva web pretenden ofrecer más ventajas a sus alumnos de formación. El hecho de poder hacer todo este proceso desde la web facilita la reserva y lo resume en unos pocos clicks. Igual que hicieron con su web con la posibilidad de realizar presupuestos online, tenían el compromiso de hacer lo mismo con su formación. En Gerpasa, el adaptarse al mundo digital es parte de su día a día y quieren seguir haciéndolo a pasos agigantados.

Si tienes dudas sobre cómo reservar tu curso, en su canal de YouTube puedes encontrar el tutorial donde te detallan cómo hacerlo paso a paso. Ya lo sabes, si estabas pensando en reservar tu curso de plataformas o de carretillas elevadoras, desde ya mismo puedes hacerlo. El equipo de Gerpasa estará encantado de darte facilidades para que puedas recibir tu carnet certificado.



Reserva del Curso de Carretilla Elevadora en su web de Gerpasa Formación / Gerpasa (2024)



## CTB Group galardonado con el Primer premio de Fecons 2024

El mundo de la construcción está en constante evolución, impulsado por la necesidad de equipos y herramientas que no solo sean robustos y confiables, sino también innovadores y eficientes. En este contexto, la reciente edición de FECONS en La Habana ha sido testigo de un hito notable: la Hidromek 102B, presentada por CTB Group, ha sido galardonada con el primer premio en la categoría de Equipos y Herramientas de Construcción.

Este reconocimiento no es solo un testimonio del arduo trabajo y la dedicación del equipo detrás de la Hidromek 102B, sino también un respaldo a su excepcional desempeño y características de vanguardia. Con un diseño robusto y eficiente, esta retro pala excavadora se erige como una verdadera joya en el panorama de la construcción moderna.

Lo que distingue a la Hidromek 102B es su combinación única de tecnología de última generación y funcionalidad práctica. Equipada con un potente motor y un sistema hidráulico avanzado, esta máquina ofrece un rendimiento incomparable en cualquier entorno de trabajo. Su capacidad para garantizar una productividad óptima mientras mantiene un consumo de combustible mínimo la convierte en la elección ideal para proyectos de cualquier escala.

El premio obtenido en FECONS es más que un simple reconocimiento; es un testimonio del compromiso tanto de HIDROMEK como de CTB Group con la excelencia y la innova-



ción en la industria de la construcción. Este logro llena de orgullo a ambas empresas, que se enorgullecen de proporcionar soluciones de calidad y un rendimiento excepcional a sus clientes.

Este hito significativo invita a celebrar y a descubrir por qué la Hidromek 102B se ha convertido en la elección preferida para los profesionales de la construcción. Su éxito en FECONS 2024 es solo el comienzo de un viaje continuo hacia la distinción y la satisfac-

ción del cliente en la industria de la construcción.



## Grupo Manitou: 40º aniversario de su cotización en bolsa

El Grupo Manitou celebra los 40 años de su salida a bolsa tocando la campana de apertura en Bolsa.

Cotizado en bolsa el 24 de abril de 1984, el Grupo Manitou ha crecido desde entonces con fuerza, especialmente a nivel internacional, sin dejar de guiarse por su misión: mejorar las condiciones de trabajo, la seguridad y el rendimiento en todo el mundo, preservando al mismo tiempo a las personas y su medio ambiente. Hoy en día, la empresa cuenta con 10 centros de producción y 34 empresas en todos los continentes. Invierte una media de más de 100 millones de euros al año en investigación y desarrollo, herramientas industriales y transformación digital para afrontar los retos de sostenibilidad y viabilidad a largo plazo. En 2023, el Grupo alcanzó unas ventas históricas de 2.900 millones de euros, el 82% de las cuales se generaron fuera de Francia. Impulsados por los valores del Grupo

(fiabilidad, compromiso, pasión) y por la hoja de ruta "Nuevos Horizontes 2025", los 5.500 empleados están más comprometidos que nunca a ser agentes de cambio en un mundo en movimiento.

Jacqueline Himsworth, presidenta de la junta directiva, explica: "La decisión de abrir nuestro capital al mercado de valores nos permitió fortalecer nuestra estructura financiera mirando al largo plazo. Hoy mantenemos esta visión para garantizar el futuro a largo plazo de nuestro Grupo, y la confianza de nuestros inversores nos permite continuar desarrollando el negocio del Grupo Manitou".

El precio de la acción, que en el momento de su salida a bolsa rondaba el euro, se ha mul-

tiplicado desde entonces por 25. Las acciones cotizan en el compartimento A del mercado Euronext París. Hoy en día, el 64,5% del capital del Grupo está en manos de las familias fundadoras Braud y Himsworth.



Jacqueline Himsworth tocando la campana de apertura en los mercados de valores, acompañado por los equipos del Grupo Manitou y Euronext.

# Palfinger AG logra unos excelentes resultados en el primer trimestre

En el primer trimestre de 2024, PALFINGER AG registró unos ingresos de 578,5 millones de euros, un resultado operativo (EBIT) de 54,7 millones de euros y un resultado neto consolidado de 32,5 millones de euros. De este modo, la compañía logró su mayor EBIT y resultado neto consolidado en un primer trimestre. Esto a pesar de un entorno económico muy desafiante, las incertidumbres geopolíticas y el consiguiente debilitamiento de los principales mercados en Europa.



Sede de PALFINGER en Bergheim

## Menor entrada de pedidos en Europa, pero evolución positiva en Norteamérica (NAM) y Asia (APAC)

La región de mayor crecimiento de PALFINGER, NAM, registró un mayor crecimiento de los beneficios y un aumento de la producción de grúas de servicio y plataformas de acceso en el primer trimestre de 2024. APAC experimentó una fuerte demanda de grúas cargadoras en la India. Todavía no hay señales de una tendencia positiva en China.

En la región EMEA, las turbulencias macroeconómicas y geopolíticas continuaron dando lugar a una baja entrada de pedidos, especialmente en los principales mercados europeos de Alemania, Francia y Escandinavia. El sur de Europa, especialmente España y Portugal, sigue desarrollándose de forma muy positiva impulsada por los fuertes proyectos turísticos y de infraestructuras.

"En PALFINGER, gestionamos los retos de forma proactiva, flexible y rápida. Gracias a nuestra amplia cartera de productos y a nuestro enfoque en regiones de crecimiento como América del Norte, pero también en el sector marino, aseguramos la resiliencia incluso en tiempos difíciles", dice Andreas Klausner, CEO de PALFINGER AG.

## El fuerte desarrollo en el sector marino

Los pedidos de proyectos de parques eólicos marinos en Japón y Taiwán, entre

otros, así como el crecimiento en el servicio de cruceros y grúas marinas llevaron a un crecimiento de los ingresos de alrededor del 30 por ciento y un aumento significativo en la rentabilidad en el sector marítimo. Los pedidos entrantes también siguen siendo muy altos.

## El préstamo de pagarés se colocó con éxito, lo que subraya el enfoque en la sostenibilidad

En el primer trimestre de 2024, PALFINGER colocó un préstamo de pagarés vinculado a ESG con un exceso significativo de suscripción por valor de 160 millones de euros en condiciones atractivas. Estos están vinculados a dos KPI de sostenibilidad: las emisiones de CO2 relacionadas con el producto y la tasa de accidentes. El préstamo de paga-

ré se utilizará para refinanciar los préstamos que vencen y completar las inversiones planificadas.

## Perspectiva

En el actual entorno difícil y geopolíticamente incierto, PALFINGER espera un crecimiento rentable en NAM, APAC y el sector marino. Debido al bajo nivel de pedidos en la región EMEA, la producción se redujo. Para el conjunto del año se espera un ligero descenso de los ingresos respecto a 2023 (ingresos de 2.446 millones de euros) y un EBIT de alrededor de un 20% por debajo del del año récord 2023 (EBIT de 210,2 millones de euros). Los objetivos financieros para 2027 de 3.000 millones de euros en ingresos, 10% de margen EBIT y 12% de ROCE se mantienen sin cambios.

in EUR million	Q1/2022	Q1/2023	Q1/2024	%
Revenue	485.6	591.6	578.5	-2.2%
EBITDA	49.1	69.6	76.6	+10.1%
EBITDA margin in %	10.1	11.8	13.3	--
EBIT	30.4	48.9	54.7	+11.9%
EBIT margin in %	6.3	8.3	9.5	--
Consolidated net result	13.6	25.6	32.5	+27.0%
Employees <sup>1)</sup>	12,049	12,518	12,776	--

<sup>1)</sup> Reporting date figures of consolidated Group companies are indicated without equity investments and without contract workers.

## Magni celebra su red de concesionarios

Magni quiere dar las gracias a su red de concesionarios, una de las principales razones de su éxito.

Están muy orgullosos de sus 195 concesionarios, ya que siguen permitiéndoles estar presentes en todo el mundo y proporcionar el mejor servicio posible para más de 60 mercados. Además, su competencia y fiabilidad, se reflejan positivamente en la capacidad de Magni para ofrecer asistencia inmediata y cualificada a sus clientes.

Este año, se comprometen a ampliar y potenciar su presencia en los mercados con nuevos productos, para satisfacer aún mejor las necesidades de sus clientes.

Las palabras no bastan para expresar su agradecimiento por la contribución de su red y se sienten honrados de poder seguir trabajando con ellos.

“Recuerden, somos la prueba viviente de lo que un grupo de personas trabajadoras puede lograr cuando tienen una visión común y se esfuerzan colectivamente por alcanzar un objetivo”, expresan desde Magni.

Y como dice su Presidente Riccardo Magni: "Si lo sueñas, puedes hacerlo".



## Abierta la inscripción al Congreso IPAF Conosur 2024 que se celebrará en Mendoza (Argentina)

La inscripción ya está abierta para el CONGRESO IPAF CONOSUR 2024, que se llevará a cabo en la histórica e icónica BODEGAS LOS TONELES, Mendoza, Argentina, el 3 de Octubre.

REGÍSTRESE AHORA:  
<https://ipaf.org/conosur>

En su 3ra Edición, te espera una experiencia inigualable llena de aprendizaje, Networking y celebración de nuestra gran industria:

**Oportunidades de Networking:** Conéctate con líderes y colegas del sector de las plataformas elevadoras.

**Acceso a Conocimientos y Nuevas Tendencias:** Aprende sobre las últimas innovaciones y normativas de seguridad de la mano de expertos del sector.

**Desarrollo Profesional y Personal:** Amplía tus conocimientos y mejora tus habilidades en un entorno dinámico y especializado.

**Visibilidad y Reconocimiento:** Posiciona a tu empresa como líder en la industria y demuestra tu compromiso con la seguridad y la excelencia.

# 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](http://WWW.NOOTEBOOM.COM)

## ALQUILER EQUIPOS

TU EQUIPO DE  
**CONFIANZA**

ELEVACION, ENERGIA,  
FORMACION, MAQUINARIA,  
EVENTOS, MODULAR.



800 10 88 88  
[www.loxamhues.com](http://www.loxamhues.com)

**OLOXAM**   
Más que un equipo



**Te seguimos en tus  
proyectos nacionales  
e internacionales**

**Contáctanos**

T: +34 900 92 92 50 - E: [rent@riwal.com](mailto:rent@riwal.com) / [sales@riwal.com](mailto:sales@riwal.com)

**Above all. Riwal**

[riwal.com](http://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