



LGMG:

"CON CADA PASO EN LA
PENINSULA IBERICA,
SEGUIMOS COSECHANDO
EXITOS. JUNTOS VAMOS
MAS LEJOS Y MAS ALTO."



LGMG GANADOR PREMIOS
MOVICARGA 2024
CATEGORIA PLATAFORMA
BRAZO ARTICULADO



• DEPOTS



Te seguimos en tus proyectos nacionales e internacionales

Contáctanos

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

Above all. Riwal

riwal.com



LGMG Europe B.V.
Donker Duyvisweg 301
3316 BL Dordrecht
The Netherlands
www.lgmglifts.com
Tel. 31(0)850642777
Email: sales@lmggeurope.com

- 4 Editorial
- 6 Entrevista a LGMG
- 14 El equipo de Multitel Ibérica toma forma y se prepara para hacerse fuerte en los mercados de España y Portugal
Faymonville Ibérica entrega una unidad MAX110
- 16 De una visión a la realidad: nace Grúas Pirineos invirtiendo en la grúa móvil Liebherr LTM 1650-8.1
- 18 Revisión Anual Palfinger: máximo rendimiento y seguridad para tu grúa
- 20 Grúas y Transportes Ibarrondo, S.A. continúa aumentando su impresionante flota Palfinger
- 22 LGMG lanza un nuevo modelo: añade plataforma extensible a su elevador de mástil vertical M0407TE
- 24 Liebherr LTM 1100-5.3 de Grúas Ibarrondo, un equipo ideal para el sector industrial
- 26 LoxamHune completa la integración de HRE en Portugal bajo el nombre de Loxam Portugal, S.A.
- 28 Grove presenta la GMK6450-1
- 30 José Robles e Hijos, S.L. innova con la PK 135.002 TEC7
- 32 Socage forSte 20D Speed
- 34 Ahern Ibérica celebra sus 5 años con sus clientes
- 44 Mycsa Grúas: Excelencia en el servicio de postventa desde sus instalaciones en Loeches
- 48 Visita de clientes españoles a la fábrica de Platform Basket
- 52 Transportes y Excavaciones Barba, S.L. adquiere la gran PK 1050 TEC
- 54 Nuevo director ejecutivo de Riwal
Nuevo Director de Servicio Técnico de Valla
- 55 Mejorando la integridad del mercado: Iniciativas de CECE contra la maquinaria no conforme
- 56 Elman Elevación adquiere una Bronto de 104 m
- 60 Tadano CC 38.650-1 coloca partes del puente Aabachbrücke de 230 t
- 62 Jornada corporativa en Merca-Eleva: presentación del nuevo ERP
- 63 Pisuerga Rent recibe su primera minigrúa ELMA by Platform Basket
- 64 GAM entrega una grúa eléctrica ORMIG 100iE en Portugal, la primera de estas características en el país
- 68 Boels elige Easy Lift otra vez
- 69 Grúas Tomás en las obras del Skyfi Castalia
- 70 Entrevista a Alcamar Elevación
- 76 Dos nuevos Terex RTs
- 78 Haulotte y Equans experimentan con la descarbonización de obras bajo condiciones reales
- 80 Transgrúas Cial anuncia un nuevo acuerdo de distribución con Cela para el mercado español
- 81 Transgrúas entrega una segunda grúa Fassi F345 para Contenedores Moreno
- 82 El primer asistente sensorial del sector para la entrada en pasillos de Hubtex
- 84 Andrés PLA, CEO de Equipzilla, gana el premio al ceo más influyente 2024
Transgrúas hace entrega de una grúa Fassi F110B para los bomberos de Donosti
- 85 Transgrúas hace entrega a Godino Ibiza 2020, S.L. de una grúa Fassi F545 con volquete a su flota
- 86 Himoina presenta la serie HGY
- 90 Grúas eléctricas con cabina de JMG Cranes: ventajas clave en la industria de elevación
- 92 Ruthmann lanza una plataforma sobre camión de 100 metros
- 100 Grúas Alapont cumple 75 años
- 110 Bravi Platforms lanza novedades en sus productos y accesorios
- 112 Magni HTH 24.11 realiza trabajos en la cantera de Carrara
- 114 Congreso IPAF Conosur 2024
- 116 Liebherr y Fortescue anuncian en MINExpo 2024 una ampliación significativa de la colaboración para equipos de emisión cero
- 118 NOTICIAS REVISTA ONLINE
- 126 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



Jóvenes disfrutones

Yo cada día me sorprendo más de lo aborregada que está la sociedad en general. Y sobre todo algunos jóvenes. Pero si lo pienso, tiene sentido. Llevamos sufriendo 6 años la pesadilla Sánchez, con toda su artillería de medios comprados, con un goteo constante de esa hipocresía social que vende, esa que sólo anuncia cosas y no actúa, y con esa constante de comer la cabeza a los más vulnerables. Con vulnerables me refiero a esos lentos de sesera que todavía piensan que el socialismo o el comunismo les va a llevar a algo bueno, esos que ven la Sexta, TVE o la Cuatro que cantan todos los días las alabanzas de su líder Supremo, “Peter el Fantástico”.

El otro día fuimos al cine. Antes de la peli, salía un anuncio de una bebida que proclamaba cómo la generación de los jóvenes de hoy llega tarde a todo. Según el anuncio, los jóvenes llegan tarde a los sueldos fijos, tarde a pensar en hijos, tarde a comprar un piso, tarde a calentar la silla, tarde a los protocolos elitistas. Eso sí, llegan a tiempo a disfrutar más de la vida según dicen ellos. Y ahí es cuando me doy cuenta de que me he hecho mayor, cuando un anuncio de titiriteros me pone de mala leche, porque es otro ejemplo claro de propaganda barata para que los jóvenes sigan siendo borregos y no tengan la mínima inquietud de mejora, que es lo que necesita esta panda de mamarrachos para eternizarse en el poder.

Es lo que quieren que crean los jóvenes, que están aquí para disfrutar, y que si no se pueden comprar una casa, no pasa nada, porque están disfrutando con su cervecita. “Nacidos para vivir” llaman a esta campaña. Nada de nacidos para triunfar, ni para conquistar el mundo, ni para superarte a ti mismo. A ser disfrutones sin habérselo ganado, disfrutones financiados. Vamos, unos fracasados.

Esa es la imagen que venden los socialcomunistas. Les conviene que la gente se empape de esas ideas, porque cuantos más borregos, más manipulables, y cuanto menos ambición en la vida, mejor para ellos que se eternizarán en el gobierno a golpe de corrupción, prevaricación y mangoneos.

Si piensas de otra manera, eres un rancio.
Si piensas que el fiscal general del Estado debería ser destituido por estar imputado, eres un rancio.
Si piensas que Sánchez es un sinvergüenza por haber hecho (financiado por ti y por mi) una serie de 4 capítulos de su vida cual Taylor Swift, eres un rancio.
Si no ves adecuado que los jóvenes se dejen los cuernos trabajando, eres un rancio.
Si no comulgas con este Gobierno de mamarrachos, eres un rancio.
Si no entiendes su mentalidad moderna de que “todo vale”, eres un rancio.

Pues prefiero ser un rancio, o como dirían ellos “rancie”, que modernito comunista sin metas ni valores, sinceramente.

El Gobierno de este personaje de comic que tenemos por presidente, sale enarbolando la bandera de la solidaridad anunciando a bombo y platillo que dará ayudas a los jóvenes para su alquiler. Como si acabase de entrar a gobernar y no llevase seis años. Vamos a ver Pedrito, ¿no sería mejor incentivar a las empresas a nivel fiscal para que contratasen gente y ayudar a los empresarios que pueden ayudar a su vez a los jóvenes a prosperar?

Pero claro, viendo que este gobierno se está convirtiendo en un episodio de los Soprano, que el que no era mafioso era pagado por la mafia, entiendo que no puedan pensar en la economía, ni en rebajas fiscales, ni en ayudas a empresas. Bastante tienen con tener al fiscal general imputado y a la esposa del presi con la prueba del vestido de Alcalá Meco. Con la condena al exembajador de España en Venezuela, a 10 meses de prisión por corrupción en Venezuela, o con Ábalos a punto de ser condenado, tampoco les vamos a exigir que hagan nada con lo que tienen encima, pobres.

En nuestro sector, afortunadamente hay cada vez más empresas que están trabajando para atraer talento joven, y son muchas las iniciativas y trabajos con centros de formación y universidades. Queremos jóvenes que trabajen, no que estén pensando en que ayudas pueden recibir y por qué papá Estado no les mantiene.

Mira que el Gobierno de Portugal tampoco es santo de mi devoción, pero oye, se quiere convertir en un paraíso fiscal para los jóvenes.

Hasta ahora los jóvenes portugueses estaban exentos de pagar el IRS en su primer año de trabajo, hasta un límite de 20.307 euros. Este descuento era gradual, lo que significa que bajaba al 75 % de rebaja el segundo año, un 50 % en el tercero y el cuarto, y un 25 % en el quinto.

Ahora, el Gobierno luso pretende ampliar estas ventajas hasta los diez primeros años en el mercado laboral, siempre y cuando el beneficiario tenga menos de 36 años.

Igualito que en España, que los jóvenes pagan impuestos como si no hubiera un mañana.

Pero oye, a disfrutar de lo votado. Que votar no es decidir si el que sale te cae mal y es un feo. Es jugarte tu futuro. Pero lo dicho, quien vote a izquierdas tiene lo que se merece. El resto de gente coherente sufrimos las consecuencias, pero que le vamos a hacer.

Y si con un gobierno corrupto, con un gobierno que ha subido los impuestos más de 40 veces, y con un gobierno aferrado al poder cueste lo que cueste, los jóvenes están felices en su vida plana, olé por ellos. Que disfruten de su vida como decía el anuncio, pero luego que no se quejen que no pueden pagar una casa.

Me decía un amigo alquilador que está de trabajo hasta arriba. que quien no trabaja es porque no quiere. Y que le encantan los hierros, y que no puede estar más feliz de trabajar en algo que le apasiona tanto. Eso es lo que tenemos en este sector, nos encanta lo que hacemos, le ponemos unas ganas y una ilusión que nos da igual que llueva, trueque, haga frío o el sol se derrita, nosotros a lo nuestro que nos fascina lo que hacemos. Por eso somos inasequibles al desaliento, porque amamos lo que hacemos.

¿Y tú? ¿Eres feliz en tu trabajo? Porque sino, deja los trastos y cambia de tercio. Porque al reloj de la vida creemos que nunca se le van a acabar las pilas, pero como os he contado en mis dos últimas editoriales, las pilas se agotan. Se un disfrutón en todo lo que hagas, pero porque te lo has ganado, no porque te lo hayan regalado.

FUERZA Y HONOR

ROXU GRUPO



gruporoxu.com

985 79 36 36



ENTREVISTA

LGMG

VINCENT VERCAEMST

SALES DIRECTOR LGMG EUROPE

VERANIA COSTA

SALES DIRECTOR SOUTH EUROPE

Mov.- ¿Cómo ha sido este año para LGMG en términos de ventas y expansión en el mercado europeo?

Vincent Vercaemst – Sales Director LGMG Europe.- El 2024 ha sido un año excepcional con crecimiento en todos los mercados. En general, hemos entrado en la mayoría de las empresas internacionales de alquiler con pedidos iniciales o pedidos posteriores después de una prueba exitosa en 2023. Para las cuentas estratégicas nacionales, continuamos suministrando máquinas y aumentamos nuestro volumen. Por tanto, nuevos clientes y mayor volumen con clientes ya existentes.

Mov.- ¿Qué impacto ha tenido la decisión de la Unión Europea de subir los precios de fabricantes chinos?

Sr. Vercaemst.- Evidentemente, lamentamos la decisión de la Unión Europea y creo que hemos sido perjudicados en este sentido que no antes, pero hoy la competencia es injusta. Además, esto se ha creado artificialmente mediante la imposición de las tasas. Por otro lado, esta investigación es también uno de los motores del mercado en crecimiento en 2024. Nuestros clientes y el mercado de alquiler en general sentían que este año era el momento adecuado para liberar fon-

**EL 2024 HA SIDO
UN AÑO EXCEPCIONAL
CON CRECIMIENTO EN
TODOS LOS MERCADOS**



**PARA LAS CUENTAS ESTRATÉGICAS NACIONALES,
CONTINUAMOS SUMINISTRANDO MÁQUINAS Y AUMENTAMOS
NUESTRO VOLUMEN. POR TANTO, NUEVOS CLIENTES Y MAYOR
VOLUMEN CON CLIENTES YA EXISTENTES**

dos adicionales para su flota. Sabemos que el mercado será un desafío para nosotros en los próximos meses y a corto plazo. A largo plazo, en segundo plano, estamos trabajando duro para seguir incrementando nuestra presencia, centrándonos en los manipuladores telescópicos y nuevas familias de productos y empujando hacia una producción más eficiente tanto en China como en México.

Mov.- ¿Cómo han afrontado la competencia en el mercado de plataformas aéreas en Europa?

Verania Costa – Sales Director South Europe.- Como siempre, con esfuerzo, constancia y disciplina, escuchando a nuestros clientes, ofreciéndoles los productos que mejor se adaptan a sus necesidades e intentando que dichas soluciones sean competitivas.

Sr. Vercaemst.- Además, tenemos una organización sólida y en crecimiento tanto en ventas como en postventa. Una comunicación clara tanto internamente como con nuestros clientes es la base del éxito. La línea directa con la fábrica, las soluciones rápidas a los problemas y la flexibilidad hacia nuestros clientes son claves.

Mov.- ¿Han experimentado algún cambio en la demanda de plataformas aéreas en comparación con años anteriores?

Sra. Costa.- Siempre hay cambios, pero diría que hemos visto una tendencia más acusada hacia versiones eléctricas en los brazos articulados y menor demanda de tijeras diesel.





Sr. Vercaemst.- La electrificación es clave y es lo que vemos, también en el sur de Europa. Además, en los últimos dos años, hemos presentado varios modelos que, junto con nuestros clientes fueron concebidos y fabricados, llenando los espacios en blanco de nuestra gama de productos priorizando las necesidades del cliente.

Mov.- ¿Cuántas plataformas aéreas han vendido hasta el momento en Europa durante 2024?

Sr. Vercaemst.- Digamos que 2024 fue nuestro mejor año en el mercado europeo. Este año batiremos nuestro año récord con un aumento de más del 50%. De nuevo, gracias a los nuevos clientes y nuevos mercados e igual de importante tener clientes felices experimentando el valor de la marca y la estructura detrás de ella.

Mov.- ¿Cuántas de esas plataformas se han vendido específicamente en España?

Sra. Costa.- El crecimiento en España fue menor que en otros países europeos, pero seguiremos aumentando las ventas un 40% respecto al año pasado. El año pasado, España fue nuestro mercado número uno, entonces es lógico que sea difícil seguir creciendo

TRABAJAMOS CON TALLERES ASOCIADOS EN MADRID, GALICIA, BARCELONA Y VAMOS A AMPLIAR PRÓXIMAMENTE EN EL PAÍS VASCO Y ANDALUCÍA

al mismo ritmo. Al final estamos muy contentos con la actuación.

Mov.- ¿Qué países dentro de Europa han demostrado mayor crecimiento en demanda para sus productos?

Sr. Vercaemst.- El mayor crecimiento se registró en Alemania, seguido de los países nórdicos y del Benelux. Alemania era un mercado desafiante para nosotros antes, pero gracias a los buenos esfuerzos y la retroalimentación positiva tras las demostraciones, logramos conseguir grandes pedidos de los grandes alquiladores. En los países nórdicos, donde el foco está en equipos eléctricos y brazos telescópicos, también hemos conseguido buenos pedidos. Contrariamente a lo que se podría pensar, el mercado de Benelux (donde estamos situados) no había tenido mucho éxito antes. Actualmente estamos trabajando duro para cerrar la brecha con los





2024 FUE NUESTRO MEJOR AÑO EN EL MERCADO EUROPEO. ESTE AÑO BATIREMOS NUESTRO AÑO RÉCORD CON UN AUMENTO DE MÁS DEL 50%.

EL CRECIMIENTO EN ESPAÑA FUE MENOR QUE EN OTROS PAÍSES EUROPEOS, PERO SEGUIREMOS AUMENTANDO LAS VENTAS UN 40% RESPECTO AL AÑO PASADO

competidores gracias a una visión clara y estrategia de mercado, también para nuestros clientes.

Mov.- ¿Cuál es su pronóstico de ventas para los próximos años en Europa?

Sra. Costa.- Es difícil hacer una estimación en concreto en estos momentos, queremos seguir creciendo y seguir siendo una de las opciones preferidas de los alquiladores.

Sr. Vercaemst.- Estoy totalmente de acuerdo, con las tarifas antidumping no siendo definitivas y un posible impuesto provisional anti subvención, ni siquiera sabemos los derechos exactos de importación para el próximo año. Obviamente, tenemos que hacer un presupuesto antes de fin de año, pero aún no hemos comenzado el ejercicio. Mi suposi-



ción, especulando bastante, es que nos enfrentaremos a un 2025 desafiante y necesitaremos algún tiempo para superarlo. Confío en que, a medio y largo plazo, continuaremos nuestra trayectoria de crecimiento en el mercado europeo.

Mov.- ¿Tienen alguna meta de ventas específica para España en 2025?

Sra. Costa.- No hemos fijado aun los objetivos en el 2025.

Sr. Vercaemst.- Exacto. No veo mucha diferencia con el mercado europeo. Un desafiante 2025, pero gracias al enfoque en nuevos productos y nuestra gama de manipuladores telescópicos, seguimos siendo positivos.

Mov.- ¿Qué tendencias en el mercado de plataformas aéreas están observando de cara al futuro?

Sr. Vercaemst.- Bueno, estamos en plena transición de los motores de combustión es-



NOS ESTAMOS CENTRANDO EN NUESTRA GAMA DE MANIPULADORES TELESCÓPICOS, QUE HOY ES DE 6M HASTA 18M EN DIVERSAS CONFIGURACIONES Y LANZAREMOS NUESTRO PRIMER MANIPULADOR TELESCÓPICO GIRATORIO EL PRÓXIMO AÑO. ADEMÁS, ESTAMOS LLENANDO LOS ESPACIOS EN BLANCO DE NUESTRA GAMA ACTUAL, CENTRÁNDONOS EN MÁSTILES VERTICALES Y BRAZOS ARTICULADOS POR ENCIMA DE LOS 26 M



HOY EN DÍA, LA INFRAESTRUCTURA TODAVÍA TIENE DIFICULTADES PARA SEGUIR LAS INNOVACIONES, PERO GRACIAS A NUESTRA TECNOLOGÍA, NUESTROS BRAZOS CON LITIO PUEDEN FUNCIONAR HASTA 5 DÍAS SIN CARGAR LA BATERÍA

tándar a máquinas completamente eléctricas. Uno de los temas que vuelve a surgir hoy es la huella de carbono, donde las empresas no solo se centran en las emisiones directas de su empresa y flota, sino también en las emisiones indirectas. Esto significa que, como fabricante, también tenemos que informar sobre nuestras emisiones desde la fabricación hasta el transporte a Europa, la

gestión de residuos e incluso los viajes de los empleados. Todavía estamos en una fase inicial, y no es una práctica común aún, pero veo que evoluciona rápidamente. Dicho esto, hoy en día no solo se centra en las máquinas

y sus especificaciones, sino en todo lo que las rodea. La planta de fabricación, la estrategia, la sostenibilidad, la telemática, el coste total de propiedad, etc. La imagen completa.

Mov.- Han realizado acuerdos con talleres concertados para el servicio técnico. ¿Con qué empresas trabajan?

Sra. Costa.- Si trabajamos con Talleres asociados en Madrid, Galicia, Barcelona y vamos a ampliar próximamente en el País Vasco y Andalucía.

Sr. Vercaemst.- Nuestra estrategia es similar para todos los países europeos. Contamos con directores de ventas y servicios postventa locales y con ingenieros técnicos internos. Además, tenemos acuerdos de servicio y asistencia con nuestros socios, empresas especializadas en postventa y nuestros distribuido-

UN DESAFIANTE 2025, PERO GRACIAS AL ENFOQUE EN NUEVOS PRODUCTOS Y NUESTRA GAMA DE MANIPULADORES TELESCÓPICOS, SEGUIMOS SIENDO POSITIVOS



res. Esto nos ayuda a crecer rápidamente y ganar la confianza de nuestros clientes.

Mov.- ¿En qué nuevos modelos de plataformas están trabajando actualmente?

Sra. Costa.- Trabajamos en nuevas alturas en brazos eléctricos, diversas opciones de motorización y otros productos fuera de las AWP. En Bauma 2025 en Múnich, esperamos presentar muchas de ellas.

Sr. Vercaemst.- Nos estamos centrando en nuestra gama de manipuladores telescópicos, que hoy es de 6m hasta 18m en diversas configuraciones y lanzaremos nuestro primer manipulador telescópico giratorio el próximo año. Además, estamos llenando los

espacios en blanco de nuestra gama actual, centrándonos en mástiles verticales y brazos articulados por encima de los 26 m.

PARA LA TELEMÁTICA, TENEMOS UNA ASOCIACIÓN ESTRATÉGICA CON TRACKUNIT Y PARA LAS PIEZAS DE REPUESTO ESTAMOS -ADEMÁS DE NUESTRA PROPIA TIENDA ONLINE- SUMINISTRANDO NUESTRAS PIEZAS DE REPUESTO A TRAVÉS DE SMART EQUIP

Mov.- ¿Qué innovaciones tecnológicas están introduciendo en sus plataformas aéreas?

Sr. Vercaemst.- Somos fuertes en nuestra gama eléctrica, donde tenemos una línea completa hasta 30m. La tecnología de litio con un sistema inteligente de gestión de baterías es una gran herramienta para los alquiladores. Hoy en día, la infraestructura todavía tiene dificultades para seguir las innovaciones, pero gracias a nuestra tecnología, nuestros brazos con litio pueden funcionar hasta 5 días sin cargar la batería.

Además, valoramos nuestro sistema de transmisión por ejes con eje oscilante flotante completo, único en el mercado. Las máquinas se mueven por un terreno irregular, incluso cuando no estén en posición de carga gracias al eje delantero oscilante activo y apoyado por el cilindro de compensación del eje trasero.

Además de las tecnologías en las máquinas, nos centramos en todo lo que la rodea. Para la telemática, tenemos una asociación estratégica con Trackunit y para las piezas de repuesto estamos -además de nuestra propia tienda online- suministrando nuestras piezas de repuesto a través de Smart Equip.

Mov.- ¿Cómo se aseguran de que sus nuevos modelos sean más eficientes y seguros que los anteriores?

Sra. Costa.- Innovando y estando a la vanguardia de la tecnología.

Sr. Vercaemst.- La voz del cliente. Gracias a la línea directa con nuestra fábrica y nuestra presencia local en el mercado seguimos aprendiendo y desarrollándonos. Tomamos muy en serio la opinión de las empresas de alquiler y seguimos mejorando. La satisfacción del cliente es clave.

ADEMÁS, VALORAMOS NUESTRO SISTEMA DE TRANSMISIÓN POR EJES CON EJE OSCILANTE FLOTANTE COMPLETO, ÚNICO EN EL MERCADO



LA ACOGIDA DE LOS MANIPULADORES TELESCÓPICOS ES MUY POSITIVA

Otra razón es la prueba en fábrica y la prueba de campo en el mercado local. Antes de lanzar cualquier producto o modelo, tiene un historial comprobado en el mercado chino local. Después de eso, una unidad será enviada a Europa para una prueba final e inspección por parte de una empresa independiente de inspección y con los comentarios del mercado europeo antes de lanzarlo oficialmente.

Mov.- ¿Que tal ha sido la acogida de los manipuladores telescópicos?

Sra. Costa.- Muy buena acogida y especial interés, estamos en fase de testeo con algunos clientes, ampliando la gama y asegurándonos que el producto que ofrecemos sea el ideal en su concepción, diseño y características.

Sr. Vercaemst.- Sí, algunos pequeños detalles aparte, que ya se han abordado y resuelto, la respuesta del cliente es muy positiva, lo que lleva a la compra de la unidad en demostración para la flota de la empresa de alquiler. Una vez más, no nos apresuramos a lanzar productos, nos tomamos nuestro tiempo y cuando notamos que la máquina está lista para el mercado europeo, la pondremos en pruebas de campo dentro de nuestros clientes existentes. Estamos muy contentos hasta ahora y las primeras unidades han aterrizado en los Países Bajos. También esperamos el H625E, nuestro primer manipulador telescópico eléctrico, muy pronto.

Mov.- ¿Hay modelos específicos que han visto un aumento en la demanda? ¿Por qué cree que ocurre esto?

Sra. Costa.- Por la propia dinámica del mercado y también porque tenemos algunos productos bastante particulares en los que básicamente no hay competencia y si la hay, aportamos un plus y valor añadido.

Sr. Vercaemst.- Exactamente, llenar nuestros espacios en blanco y los espacios en blanco del mercado creará un crecimiento de la demanda. Pero en general, vemos un aumento para todos nuestros modelos, lo que implica que el mercado sigue creciendo.

Mov.- ¿Qué modelos de su gama actual son los más populares en España?

Sra. Costa.- Diría que los brazos articulados, esto es por la propia configuración del mercado español, concretamente el modelo A13JE indiscutiblemente pero también el A09JE, AR20J y AR24J. Los mástiles M0407TE y M0810JE también han tenido excelente acogida.

Sr. Vercaemst.- No olvidemos nuestro elevador de tijera estándar de 5,80 m (19 pies) S0607EII, que sigue siendo nuestra máquina más popular en España y en el mercado europeo en general.

Mov.- ¿Han enfrentado dificultades en la cadena de suministro este año?

Sra. Costa.- No, no hemos tenido ningún problema reseñable.

Sr. Vercaemst.- Nuestra fábrica tiene suficiente stock de piezas y componentes para los próximos meses, basado en la previsión y de nuevo los comentarios del cliente. Este es también uno de los factores que nos impulsan a tener éxito en el mercado europeo.

Mov.- ¿Siguen teniendo buenos plazos de entrega?

Sra. Costa.- Si siguen siendo atractivos y razonables y tenemos un amplio stock en nuestra central de Dodrecht.

Sr. Vercaemst.- El plazo de entrega de la fábrica es en general 3 - 4 meses dependiendo del modelo y del envío. Los modelos de stock pueden ser entregados muy rápido, dependiendo de la urgencia del cliente.

Mov.- ¿Qué iniciativas está tomando LGMG para ser más sostenible y ecológicamente responsable?

Sra. Costa.- Tenemos la certificación plata Ecovadis y estamos trabajando en la medición de la huella de carbono.

NUESTRA FÁBRICA TIENE SUFICIENTE STOCK DE PIEZAS Y COMPONENTES PARA LOS PRÓXIMOS MESES, BASADO EN LA PREVISIÓN Y DE NUEVO LOS COMENTARIOS DEL CLIENTE

Mov.- ¿Cómo están integrando la sostenibilidad en el desarrollo de nuevos productos?

Sra. Costa.- Cumpliendo con la normativa e incidiendo en la electrificación de toda nuestra gama.

Sr. Vercaemst.- Contrariamente a otros fabricantes tradicionales, LGMG siempre desarrollará la versión eléctrica de un modelo antes de lanzar el motor de combustión diésel. Seguimos desarrollando estas máquinas, - de nuevo a petición del cliente - pero preferimos nuestra gama eléctrica que incluye las capacidades inigualables RT y máquinas impulsadas por ejes.

Mov.- ¿Cómo manejan la relación con los distribuidores y clientes para mantener una buena comunicación y satisfacción?

Sra. Costa.- Con una comunicación fluida y constante y por supuesto a través de nuestra Newsletter y redes sociales donde damos mucha información y les tenemos al día de la actualidad de la empresa y por supuesto con visitas a sus instalaciones o a las nuestras.

Sr. Vercaemst.- Exactamente, nuestro director de China siempre habla de dos palabras: "abierto y transparente" y eso es exactamente lo que queremos lograr con nuestros clientes y socios. Para bien y para mal, la comunicación es siempre mejor que el silencio.

Mov.- ¿Qué tipo de feedback han recibido de los clientes en España y cómo han respondido a ello?

Sra. Costa.- Personalmente no puedo tener más que palabras de agradecimiento para cada uno de nuestros clientes Creo -sin ánimo de arrogancia- que esto nos identifica: Somos una empresa muy accesible y el trato es muy bueno, rápido y directo. Oímos, prestamos atención, intentamos mejorar y los problemas cuando los hay, somos reactivos dando soluciones rápidas.

Sr. Vercaemst.- Creo que el premio Movicarga ha mostrado el aprecio no solo por nuestro AR11J, sino también por LGMG y por el buen trabajo que Verania y el equipo han hecho en el mercado. Personal y apoyo local, comunicación directa y clara. Siempre habrá problemas o desafíos, pero lo que recordamos son las soluciones al problema y eso es, al final, lo que importa.



Cuando la máquina enseña sus dientes

La hidrofresa tiene una rueda dentada extremadamente robusta para grandes perforaciones.
www.liebherr.com

LIEBHERR

Obras civiles especiales Hidrofresa LSC 8-18

75
Years
of moving forward



El equipo de Multitel Ibérica toma forma y se prepara para hacerse fuerte en los mercados de España y Portugal

En Barcelona, sede de la nueva filial Multitel Ibérica S.L., se está formando el personal que gestionará directamente la actividad comercial, el servicio postventa y los repuestos. El núcleo de la organización ya ha sido definido, compuesto por tres profesionales con larga experiencia en el sector de la elevación: Xavier Vega Basquens, gerente de ventas para España y Portugal; Juan José Carretero Serrano, coordinador del servicio postventa y José Serafín Prieto Martín, encargado de asistencia técnica en el taller y en obras. Tras 23 años como gerente de ventas y postventa en Movex, Xavier Vega comenta que ha encontrado "los mismos valores" en Multitel Pagliero. De hecho, ambas empresas son de

carácter familiar y siempre han mantenido buenas relaciones.

Al igual que sus colegas Juan José y José Serafín, con 16 y 40 años respectivamente en la misma empresa, Xavi ve en este nuevo desafío profesional "una gran oportunidad de crecimiento, favorecida por la alta calidad y tecnología de vanguardia de los productos. Dos factores", continúa, "que nos permitirán proponer a Multitel Pagliero en los mercados español y portugués como una empresa con altos estándares de calidad y excelente servicio al cliente". Xavier subraya que "este es un buen momento para establecerse en el mercado ibérico, especialmente si ofre-

ces una amplia gama de productos que destaquen frente a los de la competencia".

Roberto Marangoni, responsable de marketing global y ventas internacionales de Multitel Pagliero, expresa gran satisfacción con la llegada de Xavier, Juan y Serafín: "Somos realmente afortunados de contar con un grupo de profesionales como el de Multitel Ibérica en nuestro equipo. El nuevo personal aporta experiencia y conocimientos tanto técnicos como comerciales. Su profesionalismo es un valor añadido para un rápido inicio y para proporcionar al mercado ibérico un nivel de soporte que esté a la altura del estilo Made in Multitel".



Juan Serrano



Serafín Martín



Xavier Vega

Faymonville Ibérica entrega una unidad MAX110

Faymonville Ibérica ha aumentado la flota de su cliente Asensio con la entrega de una unidad MAX110.

El semirremolque rebajado MAX110 cuenta con 4 ejes direccionales hidráulicos con doble extensión logrando una cama de 20,5 metros.

Este impresionante equipo viene completamente equipado con:

- Caja de herramientas
- Ensanchadores
- Fijaciones para contenedores de 20', 40' y 45'
- Eje elevable
- Manómetro para el control de la carga



Mejora continua en I+D Catorce Beneficios



RENDIMIENTO+

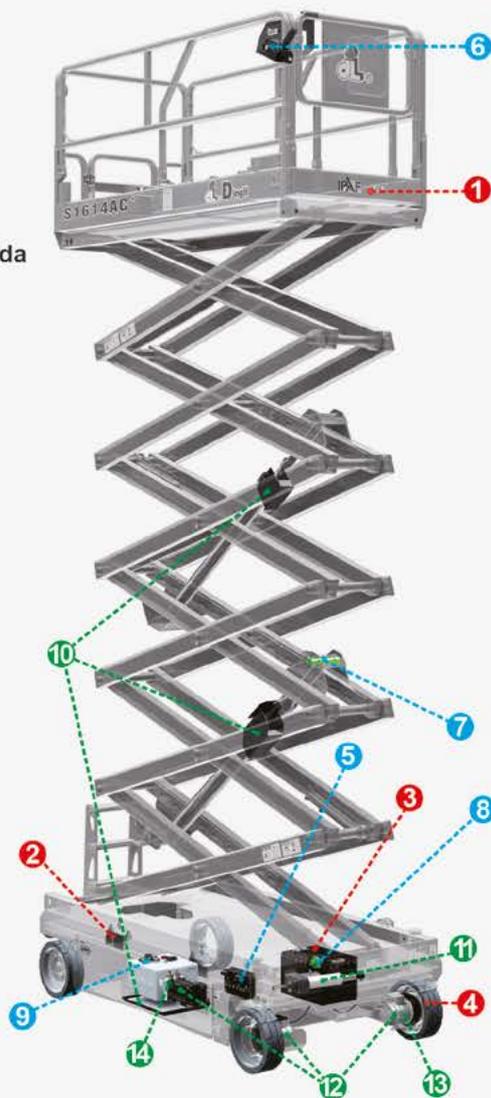
- 1 **Capacidad de carga extendida.** Una de las plataformas líderes en la industria. Incremento del 45% en su rendimiento, en comparación con el modelo original.
- 2 **Orificios laterales y traseros para maniobras con montacargas.** Múltiples opciones para lograr mayor eficiencia en la logística y el transporte.
- 3 **Batería de litio de ciclo profundo con desempeño prolongado y recarga rápida.** Batería de alta densidad con garantía de cinco años.
- 4 **Mejora de materiales y compuestos en neumáticos de alta resistencia.** Duplica la vida útil en comparación con los neumáticos convencionales.

CONFIABILIDAD+

- 5 **Un controlador de motor integrado cuatro en uno.** Reducción hasta del 40% en conexiones y arneses.
- 6 **Nueva caja de control de plataforma.** Cualidades perceptibles y alta durabilidad del panel de control, la pantalla integrada es tres veces más grande, haciendo su lectura más confiable.
- 7 **Mayor confiabilidad en el sistema de detección de carga.** Menores afectaciones por fricción y temperatura extrema.
- 8 **Mejora del sensor de ángulo de tijera.** Los interruptores de límite se reducen en un 60%.
- 9 **Precalentador de aceite hidráulico (opcional).** Aplicable a ambientes fríos y bajas temperaturas.

PROTECCIÓN AMBIENTAL+

- 10 **Contenedor de fugas de aceite hidráulico.** Evita derrames hacia el exterior de la plataforma, ideal como apoyo en aplicaciones con tolerancia cero a las fugas de aceite.
- 11 **Sistema de dirección con actuador eléctrico.** Sin aceite hidráulico, con una velocidad de dirección más rápida y una reducción hasta del 66% en el consumo de energía.
- 12 **Sistema de recuperación de energía "Gravity Down".** Regeneración de carga de batería durante el descenso de la plataforma.
- 13 **Sistema de propulsión eléctrica AC de mayor eficiencia.** Reduce hasta del 15% en el consumo de energía y genera una mayor densidad de potencia.
- 14 **Sistema de bomba de elevación eléctrica de mayor eficiencia.** Reduce hasta el 20% en el consumo de energía y una mayor densidad de potencia.



AC+

Altura de trabajo
Ancho total

272kg	408kg	272kg	450kg	408kg	408kg	363kg	363kg	
8m	8m	10m	10m	12m	14m	16m	16m	
0.7m	0.8m	0.8m	1.2m	1.2m	1.2m	1.2m	1.4m	

Plataforma de tijera para trabajos en altura, serie AC+

ZHEJIANG DINGLI MACHINERY CO.,LTD.

ADD:188 Qihang Road, Leidian Town, Deqing, Zhejiang, P.R.C

TEL:+86-572-8681688

Phone:+86-13806523131 Susan Huang

E-Mail:export@cndingli.com

Https://en.cndingli.com





La primera de su parque de maquinaria: Grúas Pirineos invierte en la grúa móvil Liebherr LTM 1650-8.1.

De una visión a la realidad: nace Grúas Pirineos invirtiendo en la grúa móvil Liebherr LTM 1650-8.1

Grúas Pirineos apuesta por este equipo de 8 ejes y 700 toneladas de capacidad máxima de carga, con el que da un salto cualitativo y cuantitativo importante. Esta inversión representa un reto que les permitirá ofrecer a sus clientes un servicio más completo. La grúa móvil Liebherr LTM 1650-8.1 de Grúas Pirineos trabajará en el sector eólico, industrial, obra pública y civil, entre otros.

La unión hace la fuerza: Grúas Pirineos surge en el año 2024 como resultado de la colaboración entre dos compañías, Grúas Losfablos y Grutrans Cabos, para poner a disposición de sus clientes una maquinaria potente e innovadora que les permita asumir proyectos de mayor envergadura. A punto de celebrar su primer aniversario, han decidido invertir en la primera máquina de su parque de maquinaria, la grúa móvil Liebherr LTM 1650-8.1. "El motivo de esta adquisición fue la necesidad de ofrecer un

**LA ADQUISICIÓN DE LA GRÚA MÓVIL
LIEBHERR LTM 1650-8.1 RESPONDE A LA
NECESIDAD DE OFRECER UN SERVICIO
INTEGRAL A LOS CLIENTES Y PODER ASUMIR
PROYECTOS QUE HASTA AHORA NO PODÍAN.**

ESTE EQUIPO CUBRIRÁ LAS NECESIDADES ACTUALES DE GRÚAS PIRINEOS, EN CUANTO A MAYOR ALCANCE Y CAPACIDAD DE ELEVACIÓN.

decesora: potencia al máximo nivel. Está disponible con dos longitudes de pluma telescópica, 54 metros u 80 metros, y cuenta con el sistema de arriostamiento 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.

Grúas Losfablos y Grutrans Cabos han unido sinergias para formar Grúas Pirineos, un proyecto ilusionante que comenzó a andar hace un año. Tanto cada una de las dos empresas por separado como en esta iniciativa común han decidido apostar por Liebherr como uno de sus partner de confianza, “porque son la marca referente en el sector, demostrándolo año tras año con todas las innovaciones de producto, servicio y gestión postventa”, concluye Emilio Losfablos.

servicio integral a nuestros clientes, ya que actualmente existe una creciente demanda de este tipo de equipos con los que realizar trabajos más exigentes”, asegura Emilio Losfablos, gerente de Grúas Pirineos. Las dos empresas que forman Grúas Pirineos conocen y confían desde hace años en Liebherr y este modelo cubre sus necesidades actuales de mayor alcance y capacidad de elevación.

Disponer de la grúa Liebherr LTM 1650-8.1 representa para Grúas Pirineos “apostar por las mejores soluciones del mercado, en cuanto a capacidades de carga, alcance, facilidad de montaje, innovación, prestaciones y seguridad”, afirma Emilio Losfablos. La grúa móvil Liebherr LTM 1650-8.1 goza de una gran versatilidad y mantiene la misma máxima, en cuanto a diseño, que su pre-

La grúa móvil Liebherr LTM 1650-8.1 de Grúas Pirineos, de 8 ejes y 700 toneladas de capacidad máxima de carga, trabajará en una amplia variedad de campos de aplicación: sector eólico, industrial, obra pública y civil, entre otros. Como primeros proyectos, tiene previsto realizar maniobras de izaje en el sector eólico y colaborar en la instalación de vigas en proyectos de infraestructuras.

PRIMEROS TRABAJOS: IZAJES EN EL SECTOR EÓLICO E INSTALACIÓN DE VIGAS EN PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURAS.



Entrega oficial de la grúa móvil Liebherr LTM 1650-8.1. De izquierda a derecha: Álvaro Hueso, Liebherr Ibérica; Fernando Losfablos, Grúas Pirineos; Emilio Losfablos Otín, Grúas Pirineos; Tobias Böhlér, Liebherr Ibérica; Emilio Losfablos Arnal, Grúas Pirineos; Roger Cabos, Grúas Pirineos y Georg Reinbold, Liebherr-Werk Ehingen GmbH.

Revisión Anual Palfinger: máximo rendimiento y seguridad para tu grúa

En el mundo de la maquinaria de elevación, garantizar el rendimiento óptimo y la seguridad es clave para maximizar la productividad. Con la Revisión Anual de PALFINGER, este objetivo se mantiene firme, respaldado por décadas de innovación y atención al cliente. Este servicio de mantenimiento preventivo ofrece una inspección exhaustiva de cada uno de los componentes críticos de las grúas, asegurando que el equipo funcione de manera segura, eficiente y dentro de los parámetros técnicos establecidos por el fabricante.

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE REALIZAR UNA REVISIÓN ANUAL?

El mantenimiento preventivo no es un lujo, sino una necesidad que marca la diferencia entre, tiempos de inactividad costosos y una operación fluida. Desde hace años, PALFINGER ha venido reforzando la importancia de este enfoque con un énfasis claro en la revisión estructural de la grúa, su sistema hidráulico, la lubricación de partes móviles y la verificación de los sistemas electrónicos. Los componentes sometidos a desgaste natural, como los sellos, latiguillos, los cilindros hidráulicos o las conexiones eléctricas, son objeto de una inspección minuciosa para asegurar su correcto funcionamiento y evitar fallos inesperados.

Las revisiones preventivas realizadas por técnicos certificados de PALFINGER, ya sea en centros propios o a través de la red de concesionarios en España, permiten detectar y corregir posibles problemas antes de que se conviertan en averías mayores. Estas intervenciones proactivas no solo extienden la vida útil del equipo, sino que reducen los costos asociados con reparaciones no planificadas y los riesgos de seguridad.

¿QUIERES UN KIT PALFINGER POR LA REVISIÓN DE TU MÁQUINA?

En el último trimestre de 2024 y como novedad, PALFINGER ha lanzado una campaña especial para incentivar a sus clientes a realizar la Revisión Anual de sus grúas. Todos los que se inscriban en el programa recibirán de

forma gratuita un Kit de merchandising Palfinger, que incluye una bolsa, una gorra, una botella, un chaleco reflectante de trabajo y una navaja de rescate Victorinox.

Este kit, disponible exclusivamente hasta el 31 de diciembre de 2024, tiene como objetivo promover la importancia del mantenimiento continuo, y es un complemento ideal para la Revisión Anual, que realiza inspecciones técnicas más profundas.

Solo tienes que rellenar el formulario en la web con tus datos, elegir tu concesionario PALFINGER más cercano y nos pondremos en contacto contigo en menos de 24h para agendar cita. Aprovecha esta oferta y garantiza que tu grúa esté siempre en las mejores condiciones.

ESTE SERVICIO DE MANTENIMIENTO PREVENTIVO OFRECE UNA INSPECCIÓN EXHAUSTIVA DE CADA UNO DE LOS COMPONENTES CRÍTICOS DE LAS GRÚAS, ASEGURANDO QUE EL EQUIPO FUNCIONE DE MANERA SEGURA, EFICIENTE Y DENTRO DE LOS PARÁMETROS TÉCNICOS ESTABLECIDOS POR EL FABRICANTE.



DESDE HACE AÑOS, PALFINGER HA VENIDO REFORZANDO LA IMPORTANCIA DE ESTE ENFOQUE CON UN ÉNFASIS CLARO EN LA REVISIÓN ESTRUCTURAL DE LA GRÚA, SU SISTEMA HIDRÁULICO, LA LUBRICACIÓN DE PARTES MÓVILES Y LA VERIFICACIÓN DE LOS SISTEMAS ELECTRÓNICOS.

LAS REVISIONES PREVENTIVAS REALIZADAS POR TÉCNICOS CERTIFICADOS DE PALFINGER, YA SEA EN CENTROS PROPIOS O A TRAVÉS DE LA RED DE CONCESIONARIOS EN ESPAÑA, PERMITEN DETECTAR Y CORREGIR POSIBLES PROBLEMAS ANTES DE QUE SE CONVIERTAN EN AVERÍAS MAYORES.



PALFINGER HA LANZADO UNA CAMPAÑA ESPECIAL PARA INCENTIVAR A SUS CLIENTES A REALIZAR LA REVISIÓN ANUAL DE SUS GRÚAS. TODOS LOS QUE SE INSCRIBAN EN EL PROGRAMA RECIBIRÁN DE FORMA GRATUITA UN KIT DE MERCHANDISING PALFINGER.

PALFINGER

REVISIÓN ANUAL PALFINGER

MAXIMIZA TU TRANQUILIDAD

Optimiza la vida útil de tu equipo PALFINGER

Garantiza tu seguridad

PIDE TU CITA

RECIBE TU KIT PALFINGER



PALFINGER.COM

* PROMOCIÓN VALIDA HASTA 31/12/24 O FIN DE EXISTENCIAS



Grúas y Transportes Ibarrondo, S.A. continúa aumentando su impresionante flota Palfinger

Grúas y Transportes Ibarrondo, S.A se hace con un equipo de la nueva gama TEC, la PK 480 TEC.

GRÚAS Y TRANSPORTES IBARRONDO, S.A. DESDE HACE MÁS DE 60 AÑOS

Grúas y Transportes Ibarrondo, S.A. es una empresa con una rica historia que se remonta a 1956 cuando comenzó como una empresa familiar de transportes. En 1970, ampliaron sus servicios incorporando la primera grúa de 18 toneladas, lo que les permitió entrar en nuevos mercados. Desde entonces, la empresa ha crecido significativamente, adquiriendo grúas más grandes y especializadas para manejar grandes proyectos de obras públicas y maniobras portuarias.

A lo largo de los años, la empresa ha continuado expandiéndose mediante la adquisición de competidores y la incorporación de nuevas tecnologías. En 2005, fundaron GTM Norte y en 2011, GPK, lo que les permitió aumentar su versatilidad y capacidad operativa. Además, en 2002, crearon Plataformas Ibarrondo para satisfacer la creciente demanda de alquiler de plataformas elevadoras.

Hoy en día, Grúas y Transportes Ibarrondo, S.A. sigue operando con los valores de solidez, experiencia y responsabilidad empresarial que marcaron sus inicios. Mantienen su compromiso con la innovación y la calidad, abordan

do los desafíos más complejos con seriedad y una visión de futuro. La empresa continúa siendo un referente en el sector, destacándose por su capacidad para adaptarse a las necesidades cambiantes de sus clientes y del mercado.





PK 480 TEC, CON TODAS LAS ÚLTIMAS TECNOLOGÍAS

La PK 480 TEC adquirida y montada sobre MAN TGS 6x4 BB, cuenta con 7 prolongas hidráulicas (F), lo que le permite un alcance horizontal de 18,8m y hasta 1660kg de carga. Además, han incorporado un tercer brazo articulado PJ090C con 4 prolongas hidráulicas articuladas, consiguiendo un alcance horizontal de 29,1 m y hasta 480kg de carga.

Esta configuración incluye el sistema WEIGH que por cada ciclo puede levantar una segunda carga y sumarlas o restarlas incluso, ayuda a documentar de forma automática las últimas 10 operaciones de pesaje y se puede integrar con cualquier accesorio como pinzas porta palés, grapas, cucharas o pulpos.

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 grúa PK 480 TEC pertenece a la nueva y mejorada gama alta: TEC. Ésta puede equiparse con los siguientes sistemas de asistencia:

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

PALFINGER CONNECTED

Fleet Monitor: Ofrece una gestión profesional de la flota mediante una visión general de la misma y una planificación más sencilla del servicio y del mantenimiento. La presenta-

“

La PK 480 TEC adquirida y montada sobre MAN TGS 6x4 BB, cuenta con 7 prolongas hidráulicas (F), lo que le permite un alcance horizontal de 18,8m y hasta 1660kg de carga. Además, han incorporado un tercer brazo articulado PJ090C con 4 prolongas hidráulicas articuladas, consiguiendo un alcance horizontal de 29,1m y hasta 480kg de carga.

”

ción de las operaciones de camiones y grúas permite un uso eficiente de la flota.

Operator Monitor: App disponible para iOS y Android ayuda al operario en su trabajo diario. Los datos de la grúa, como el estado del dispositivo y rendimiento en la situación de apoyo actual, están disponibles en todo momento, La lista de verificación de mantenimiento móvil y el asistente de planificación de trabajo lo convierten en una oferta completa. También facilita el cambio de enganche y gestiona los componentes principales de manera óptima, garantizando un control completo de las operaciones.

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 Grúas y Transportes Ibarrodo, S.A la confianza depositada en la marca. A continuación, algunas imágenes de los primeros trabajos la nueva PK 480 TEC PALFINGER. ¡Larga vida a esta gran máquina!





Nuevo modelo

LGMG lanza un nuevo modelo: añade plataforma extensible a su elevador de mástil vertical M0407TE

LGMG se enorgullece de anunciar el lanzamiento del elevador de mástil vertical M0407TE con plataforma extensible, que mejora tanto la versatilidad como la eficiencia. Este nuevo modelo se ofrecerá junto con el M0407TE estándar, lo que ofrece a los clientes de LGMG la opción de elegir la versión que mejor se adapte a sus necesidades. La plataforma extensible proporciona un rango de trabajo extendido, lo que permite a los operadores acceder a áreas de difícil acceso con mayor seguridad y precisión.

Ideal para aplicaciones de mantenimiento en interiores, venta minorista y almacén, el M0407TE de LGMG ya es conocido por su diseño compacto y su fácil maniobrabilidad. Con una longitud total de 1,39 m y un ancho total de 0,76 m, la máquina se puede transportar fácilmente a través de puertas y en ascensores de pasajeros.

El nuevo modelo, con plataforma extensible de 0,4 m, ofrece aún más flexibilidad, lo que lo convierte en la solución perfecta para una gama más amplia de tareas en espacios reducidos: "La plataforma exten-



sible es una herramienta transformadora para nuestros clientes que necesitan optimizar la productividad en espacios limitados", afirma Vincent Vercaemst, director de ventas de LGMG Europe. "Estamos entusiasmados de llevar esta característica al mercado y seguir mejorando el rendimiento de nuestros elevadores de mástil vertical y otras máquinas".

El M0407TE con plataforma extensible estará disponible para su entrega en Europa, incluido el Reino Unido, a finales de octubre de 2024. Para los pedidos realizados con entrega en 2024, LGMG Europe ofrece el nuevo modelo con una oferta especial de lanzamiento: ¡Obtenga el nuevo M0407TE con plataforma extensible por el precio del modelo estándar! Solo hay stock limitado disponible.



Gets you there.



PAYLOAD
THAT GETS YOU THERE



MOST SOLID



MOST RELIABLE



LOWEST OPERATIONAL COST



EASIEST TO OPERATE



WWW.NOOTEBOOM.COM





Grúas Ibarrodo invierte en la grúa todoterreno Liebherr LTM 1100-5.3, un equipo perfecto para la realización de trabajos en entornos industriales.

Liebherr LTM 1100-5.3 de Grúas Ibarrodo, un equipo ideal para el sector industrial

Grúas Ibarrodo ha adquirido la grúa móvil Liebherr LTM 1100-5.3, con la que consolidarán su posición competitiva en los mercados en los que operan. Este equipo, de 5 ejes y equipado con 100 toneladas de capacidad máxima de carga, ofrece una logística optimizada gracias a sus 2,55 metros de anchura, lo que le va a permitir trabajar en espacios reducidos.

Una gran parte de los trabajos de Grúas Ibarrodo se desarrolla en el sector industrial. Por ello, contar con una grúa que se adapte a este tipo de enclaves es fundamental, por lo que han decidido invertir en la grúa todoterreno Liebherr LTM 1100-5.3. “Por sus características y posibilidades es perfecta para la realización de proyectos en entornos industriales. Lugares complicados en los que moverse es delicado y se requiere de una máquina con innovadora tecnología que lo haga posible. Los trabajos industriales no siempre requieren de grúas de gran tonelaje, sino también de equipos que sean fáciles de maniobrar en ubicaciones complicadas”, asegura Mikel Ibarrodo, director general de Grúas Ibarrodo. La LTM 1100-5.3, de 5 ejes, es altamente operativa y les ayudará a ofrecer un mejor servicio a sus clientes, permitiéndoles ser más competitivos.

GRÚAS IBARRONDO ADQUIERE LA GRÚA MÓVIL LIEBHERR LTM 1100-5.3, LA PRIMERA UNIDAD EQUIPADA CON EL SISTEMA DE CONTROL DE GRÚAS LICCON3 DE SU FLOTA DE MAQUINARIA

Las mejoras tecnológicas que incorpora fueron algunos de los principales motivos que llevaron a Grúas Ibarrodo a invertir en la grúa móvil Liebherr LTM 1100-5.3. Así,

está equipada con la tecnología de apoyo variable Variobase, muy eficaz en las obras con espacio reducido y que incrementa tanto la seguridad como la capacidad de

**PRINCIPAL ÁMBITO
DE APLICACIÓN:
SECTOR INDUSTRIAL**

carga, una pluma telescópica de 62 metros y el nuevo sistema de control de grúas LICCON3. “Se ha convertido en la primera unidad en nuestra flota de maquinaria equipada con este tipo de tecnología”, apunta Mikel Ibarrondo. “Las ventajas del LICCON3 es que mejora y simplifica, a la vez, el manejo de la grúa. Es un magnífico sistema de control que en la versión 3 destaca por importantes mejoras que lo hacen todavía más potente y eficaz”, continúa diciendo. Grúas Ibarrondo destaca de la grúa Liebherr LTM 1100-5.3 su versatilidad, flexibilidad y rentabilidad que se ve reflejada, entre otros aspectos, en que puede trasladarse con 16,9 toneladas, de las 22,5 toneladas totales de contrapeso, en 12 toneladas por eje. Por otro lado, es una grúa de

100 toneladas con 2,55 metros de anchura, lo que le convierte en una herramienta muy útil en fábricas e industrias de todo tipo. Les va a permitir realizar maniobras con accesos y espacios reducidos. Por otro lado, “no podemos obviar su diseño pensado para hacer nuestro trabajo más sostenible. El respeto del medioambiente, gracias al sistema ECOdrive de Liebherr, es una gran aportación”, concluye Mikel Ibarrondo.

La trayectoria de Grúas Ibarrondo trabajando con grúas Liebherr se extiende a lo largo de los años y siempre han tenido experiencias satisfactorias. Para ellos, los productos diseñados

y fabricados por Liebherr representan una garantía de calidad y excelencia en cada proyecto, lo que les supone contar con un socio de confianza a largo plazo. El departamento de servicio postventa, gestionado a través de Liebherr Ibérica, es una de las claves del éxito. Les brinda un respaldo constante, disponible en cualquier momento y lugar, lo cual es fundamental dado que sus grúas operan frecuentemente en entornos complejos. Actualmente, Grúas Ibarrondo cuenta con un parque de maquinaria formado por más de 60 unidades, de las cuales el 85% son de Liebherr abarcando prácticamente toda la gama de tamaños y capacidades de carga.

**PRINCIPALES VENTAJAS DE ESTE EQUIPO:
VERSATILIDAD, FLEXIBILIDAD Y RENTABILIDAD,
ADEMÁS DE LAS DIFERENTES INNOVACIONES
TECNOLÓGICAS QUE INCORPORA**



solo con un click
estabilización
automática



THE FUTURE IS NOW





Loxam Portugal

LoxamHune completa la integración de HRE en Portugal bajo el nombre de Loxam Portugal, S.A.

LoxamHune, líder europeo en alquiler de maquinaria, ha culminado la integración de las empresas portuguesas H.R.E Alquiler de Equipamentos (HRE), adquirida en diciembre de 2022, y Hune Aluguer, hasta ahora nombre de la empresa en Portugal. La nueva compañía resultante pasa a denominarse Loxam Portugal, SA en el mercado portugués, con Luis Ángel Salas como CEO y sede social en la localidad de Benavente, distrito de Santarem.

La operación completa la red existente de LoxamHune en Portugal con una cobertura nacional formada por siete delegaciones y una plantilla de unos 100 profesionales. Loxam Portugal, SA prevé cerrar 2024 con un 49% de EBITDA, hasta los 10,7 millones.

Luis Ángel Salas, CEO de LoxamHune, declaró: "Estoy muy satisfecho de haber completado la integración de las actividades y el personal de HRE dentro de la organización de LoxamHune. El complemento geográfico y la capacidad del equipo encajan muy bien con nuestras operaciones. Uniendo nuestras fuerzas seguiremos ofreciendo a nues-

tros clientes el mejor servicio a través de una red ampliada".

Entre otros grandes proyectos, LoxamHune ha participado en la Jornada Mundial de la Juventud de Lisboa, en 2023, en el Centro Logístico de Mercadona en Almeirim y en el Panattoni Park Valongo.

Fundada en 1990, HRE es una de las principales empresas de alquiler de maquinaria en Portugal. Con su integración, LoxamHune, filial de Loxam que dirige las actividades en Iberia, refuerza su presencia en el mercado portugués de alquiler de maquinaria.

REFERENCIA EN PORTUGAL

En abril de este año, Hune Aluguer, antigua denominación social de LoxamHune en Portugal, fue galardonada con dos reconocimientos SCORING TOP 10, otorgados a las empresas más destacadas del país, dentro del sector de la construcción y entre las 10 mejores de todos los sectores en Oporto. Además, se encuentra entre las diez mejores PYMES del sector de maquinaria para la construcción, con un lugar distinguido en dicha región.

Por otro lado, LoxamHune volvió a ser certificada por tercer año consecutivo como Gran

**LA FILIAL PORTUGUESA
PREVÉ CERRAR 2024
CON 49% DE EBITDA,
UNOS 10,7 MILLONES**

**INCREMENTA LA RED
COMERCIAL HASTA SIETE
DELEGACIONES**

Lugar para Trabajar en España y Portugal en 2024. Es la primera compañía de su sector en ambos mercados que obtiene y revalida este título, otorgado por la consultora Great Place to Work®.

Asimismo, a finales de 2023, HRE obtuvo el certificado PME Líder para sus operaciones con la Administración pública, reconocimiento de que cumple con los criterios exigidos a las empresas o entidades públicas que deseen realizar cualquier procedimiento administrativo en Portugal.

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



GMK6450-1

Grove presenta la GMK6450-1

Grove va a actualizar su grúa todoterreno de seis ejes y 400 toneladas, la GMK6400-1, a la versión de 450 toneladas, denominada GMK6450-1.

LA NUEVA GROVE GMK6450-1

Este nuevo modelo conserva la mayoría de las especificaciones y estructura del modelo de 400 toneladas, incluido el mástil principal de cinco secciones con 60 metros, al que se le pueden añadir 79 metros de jib abatible, alcanzando una altura máxima de punta de 136 metros. Entre las características adicionales destacan el sistema Maxbase de configuración variable de estabilizadores y el sistema Mega Wing Lift de auto-montaje de Superlift de Grove, que incrementa la capacidad hasta un 70% en el mástil principal y hasta un 400% en el jib abatible.

La GMK6450-1 ha sido diseñada pensando en proyectos de energía eólica que requieren configuraciones flexibles a diferentes distancias de la turbina y la capacidad de levantar cargas pesadas en ángulos verticales pronunciados. Puede operar con vientos de hasta nueve metros por segundo con todo el jib abatible instalado.

“

Este nuevo modelo conserva la mayoría de las especificaciones y estructura del modelo de 400 toneladas al que se le pueden añadir 79 metros de jib abatible, alcanzando una altura máxima de punta de 136 metros.

”



LA GMK6450-1 HA SIDO DISEÑADA PENSANDO EN PROYECTOS DE ENERGÍA EÓLICA QUE REQUIEREN CONFIGURACIONES FLEXIBLES A DIFERENTES DISTANCIAS DE LA TURBINA Y LA CAPACIDAD DE LEVANTAR CARGAS PESADAS EN ÁNGULOS VERTICALES PRONUNCIADOS



Andreas Cremer, vicepresidente de gestión de productos y proyectos, comentó: “Durante los últimos dos años, hemos visto una creciente demanda de un cambio de nombre

por parte de nuestros clientes a nivel mundial. Analizamos el rendimiento de la grúa, lo que nos llevó al desarrollo del nuevo modelo GMK6450-1.”

Un paso hacia el futuro

SPX328

Compacta, poderosa e intuitiva.

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

CARGA MÁXIMA
2800 kg

ALTURA MÁXIMA
12,8 m

RADIO MÁXIMO
10,4 m

ALIMENTACIÓN
Eléctrica 



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





PK 135.002 TEC7

José Robles e Hijos, S.L. innova con la PK 135.002 TEC7

Murcia ya cuenta con una de las más grandes grúas articuladas de la Comunidad Autónoma, lista para cubrir desafiantes trabajos de elevación.

JOSE ROBLES E HIJOS, S.L., GRUPO ROBLES

La empresa José Robles e Hijos, S.L., también conocida como Grupo Robles, se dedica principalmente al comercio al por mayor de materiales de construcción y productos relacionados, como madera, aparatos sanitarios, y materiales para el hogar e industrias.

La compañía fue constituida en 2004 y tiene su sede en Lorca, Murcia. A lo largo de los años, ha diversificado sus actividades, incluyendo también el transporte de mercancías, productos químicos industriales, y el comercio al por menor de artículos como semillas, abonos, y plantas.

La empresa está gestionada por miembros de la familia Robles, quienes han desempeñado cargos clave en la administración a lo



largo de los años. Su evolución en el mercado, así como su enfoque en la distribución mayorista de materiales, la posiciona como una empresa destacada en la región de Murcia.

LA PK 135.002 TEC 7

La PK 135.002 TEC 7 grúa de alto rendimiento montada en un VOLVO FMX 84RF 3L, cuenta con 8 prolongas hidráulicas (G), Fly-jib PJ190E con 6 prolongas hidráulicas adicionales, lo que le permite un alcance horizontal de hasta 32 m y hasta 1.280 kg de carga. Además, lleva incorporado un cabrestante hidráulico 3.5t MFA instalado en el brazo principal.

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, Furgones y Carrocerías Arganda, S.A.

La PK 135.002 TEC 7, viene equipada con los siguientes sistemas:

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

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.

BB042_MFA: Cesta de trabajo para 2 personas con nivelación por gravedad; de acuerdo con EN280; capacidad de carga 200 kg.

PALFINGER CONNECTED

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

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

La entrega personalizada del camión equipado con grúa 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

LA PK 135.002 TEC 7 GRÚA DE ALTO RENDIMIENTO MONTADA EN UN VOLVO FMX 84RF 3L, CUENTA CON 8 PROLONGAS HIDRÁULICAS (G), FLY-JIB PJ190E CON 6 PROLONGAS HIDRÁULICAS ADICIONALES, LO QUE LE PERMITE UN ALCANCE HORIZONTAL DE HASTA 32 M Y HASTA 1.280 KG DE CARGA. ADEMÁS, LLEVA INCORPORADO UN CABRESTANTE HIDRÁULICO 3.5T MFA INSTALADO EN EL BRAZO PRINCIPAL

te 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 José Robles e Hijos, S.L. la confianza depositada en la marca. A continuación, algunas imágenes de los primeros trabajos la nueva La PK 135.002 TEC7 PALFINGER. ¡Larga vida a esta gran máquina!



Ver video



Socage 20 m

Socage forSte 20D Speed

La SOCAGE forSte 20D SPEED es un innovador camión cesta de doble articulación; con el acabado SPEED que evoluciona el mercado con la incorporación de serie de la estabilización automática.

Capaz de llegar a una altura de trabajo de 19,60m y un alcance lateral de 8,70 m, con una capacidad de carga de 230 kg o 300 kg, opcionalmente. (2 operadores + material).

El modelo forSte 20D SPEED destaca por unir en un mismo equipo características técnicas muy valoradas por los operadores: el completo acabado SPEED H+H con estabilizadores verticales fijos (sin sobresalir del camión), la sujeción frontal de la cesta y las maniobras voluntarias entre otros aspectos.

ACABADO SPEED H+H

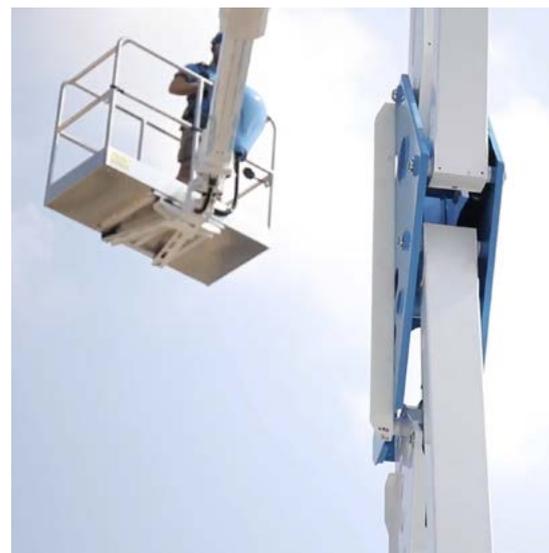
Aumenta la seguridad y facilita una correcta maniobra de estabilización. Destacando el camión cesta ForSte 20D como una de las plataformas del mercado más fáciles de estabilizar.

Incorpora de serie la estabilización automática de SOCAGE con estabilizadores verticales fijos y el cierre automático de la plataforma desde la cesta. Permite incluso de serie la estabilización del equipo desde la cesta.

**CAPAZ DE LLEGAR A UNA
ALTURA DE TRABAJO DE
19,60M Y UN ALCANCE
LATERAL DE 8,70 M, CON UNA
CAPACIDAD DE CARGA
DE 230 KG O 300 KG,
OPCIONALMENTE.
(2 OPERADORES + MATERIAL).**



EL MODELO FORSTE 20D SPEED DESTACA POR UNIR EN UN MISMO EQUIPO CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS MUY VALORADAS POR LOS OPERADORES: EL COMPLETO ACABADO SPEED H+H CON ESTABILIZADORES VERTICALES FIJOS (SIN SOBRESALIR DEL CAMIÓN), LA SUJECIÓN FRONTAL DE LA CESTA Y LAS MANIOBRAS VOLUNTARIAS ENTRE OTROS ASPECTOS.



no utilizada en las plataformas sobre camión. Permite no tener el brazo debajo de la cesta y mejorar la aproximación sin peligro de colisión y mayor precisión; a tejados, estructuras o ciertas maniobras en trabajos de poda. Además, facilita y aumenta la seguridad en las posibles salidas del operario en altura para engancharse a la línea de vida obligatoria.



MANIOBRAS SIMULTÁNEAS

La instalación hidráulica junto a la consola de mandos SOCAGE permite realizar maniobras

con mayor control. Incluso con maniobras simultáneas.

La fiabilidad y simplicidad de utilización junto al resto de características; convierten al camión cesta ForSte 20D SPEED en una plataforma ideal para el sector del alquiler sin conductor y otros sectores profesionales como: empresas de mantenimiento e instalación de canalones, rotulación, mantenimiento y pintura de fachadas, limpieza, construcción y poda.

Puedes ver el video aquí:
<https://www.youtube.com/watch?v=dgXns-Rv-Ve0>

El uso de estabilizadores verticales fijos de mayor recorrido garantiza una fácil y rápida obtención del ok de estabilización; una mayor capacidad para superar desniveles y menor ocupación de espacio. Igualmente, facilita el uso de las planchas de apoyo (de serie en el acabado SPEED) y evita daños en la superficie donde se estabiliza.

SUJECIÓN FRONTAL DE LA CESTA

Muy habitual en las autopropulsadas, pero



ACABADO SPEED H+H. AUMENTA LA SEGURIDAD Y FACILITA UNA CORRECTA MANIOBRA DE ESTABILIZACIÓN.



AHERN IBÉRICA CELEBRA SUS **5** AÑOS CON SUS CLIENTES

Ahern Ibérica celebró su 5º aniversario en sus instalaciones de Móstoles el 26 de septiembre rodeado de amigos, clientes y de todo un orgulloso equipo de Ahern Ibérica, con Enrique García, director de Ahern Ibérica, recibiendo a los asistentes con ese carácter afable y extraordinario que le caracteriza.

Celebrar 5 años en el mercado y que tus clientes de toda España vengan a celebrarlo contigo y se sientan orgullosos de formar parte de la historia de Ahern Ibérica es un éxito para los que forman la empresa y el resultado de haber hecho bien los deberes durante este tiempo.

Ahern Ibérica nació hace 5 años como distribuidor de Snorkel para España y Portugal. Poco a poco fue haciéndose un hueco en el mercado hasta convertirse en un player muy respetado en el mercado.

Desde el principio apostaron por el servicio técnico y esa ha sido muchas veces su tarjeta de presentación, y una ventaja competitiva.

Es admirable el apoyo constante a los clientes por parte de Enrique y su equipo.

Durante el Open Day, Enrique ensalzó el compromiso de su equipo, su fuerza y su lucha diaria para dar lo mejor de ellos a los clientes: “Nuestros tres pilares fundamentales son el compromiso, la búsqueda de la

excelencia y la visión a largo plazo. Y todo eso lo plasmamos en nuestro trabajo diario. Porque nosotros creemos en lo que hacemos y por ello damos cada día lo mejor de nosotros. Agradezco de corazón a todos los clientes que nos han apoyado durante estos 5 años, y les aseguramos que seguiremos trabajando para ofrecerles la excelencia que se merecen”, explicó el Sr. García.

A continuación, la entrevista que Movicarga ha realizado a Enrique García por la conmemoración de estos 5 años de Ahern Ibérica.



mayor, pero creo que hemos sabido adaptarnos a cualquier escenario siendo muy ágiles.

La pandemia también facilitó y aceleró la entrada de nuevos competidores. Eso ha sido un aliciente para nosotros. Nos ha ayudado a ser más profesionales, cuestión que se refleja en el crecimiento sostenido que hemos tenido a lo largo de estos cinco años.

Mov.- ¿Cómo ha sido la acogida de los productos que distribuís en el mercado español?

Estamos muy satisfechos con la acogida del mercado tanto español como portugués. Ahern Ibérica sólo distribuye marcas de reconocido prestigio y eso ayuda mucho. Durante estos cinco años hemos conseguido vender nuestros productos a lo largo y ancho de

Mov.- ¿Cómo describirías el balance de estos cinco años en Ahern Ibérica?

Si sólo pudiera usar un adjetivo sería espectacular. Creo que después de cinco años, el mercado nos considera un referente en la distribución de equipos de elevación. Haber logrado eso con un punto de partida tan complicado es un motivo de orgullo para todos los que trabajamos en la empresa.

Mov.- ¿Qué hitos más importantes habéis logrado durante este período?

Creo que el hito más importante es haber conseguido que cualquier empresa, no importa el tamaño que tenga ni su ubicación geográfica, nos considere como un potencial socio / proveedor de bienes y servicios.

LA EMPRESA HA EVOLUCIONADO MUCHÍSIMO. ES UNO DE NUESTROS OBJETIVOS DIARIOS. HEMOS MEJORADO MUCHÍSIMO NUESTROS PROCESOS TANTO INTERNOS COMO EXTERNOS. AHORA SOMOS MÁS EFECTIVOS EN LA UTILIZACIÓN DE NUESTROS RECURSOS, LO CUAL NOS HACE SER MÁS COMPETITIVOS. PERO NOS QUEDA UN LARGO CAMINO POR RECORRER.

un placer y un honor poder trabajar con semejante grupo de personas. Son los artífices de todo lo que hemos logrado.

la península y las islas. Es un motivo de satisfacción para nosotros.

Segundo la calidad y profesionalidad de las empresas con las que trabajamos. Resaltaría su cercanía y sus ganas por hacer bien las cosas e ir avanzando para lograr que el sector de la elevación sea más conocido, accesible y profesional.

Mov.- ¿Cómo ha cambiado el mercado español en cuanto a las plataformas elevadoras y soluciones que ofrecéis?

Durante estos cinco años hemos observado un giro muy pronunciado que cada vez se va atenuando más y más hacia la electrificación. Nosotros hemos trabajado en esa línea, ofreciendo al mercado productos alternativos 100% eléctricos a los existentes en diésel.

A lo largo de estos cinco años hemos tenido que superar muchos desafíos. Seis meses después de nuestra apertura teníamos la pandemia del Covid. Fue un periodo difícil de gestionar. Desde entonces, el grado de incertidumbre en el que trabajamos es mucho

También nos hemos enfocado en la formación de nuestros clientes. Entendemos que cuanto mejor sea la formación de nuestros clientes en nuestros productos, mejor va a



Otro hito a resaltar es que durante estos cinco años y, a pesar de toda la incertidumbre sobrevenida desde principios de 2020, no hemos parado de crecer.

Mov.- ¿Cómo ha evolucionado la empresa desde su fundación hasta hoy?

La empresa ha evolucionado muchísimo. Es uno de nuestros objetivos diarios. Hemos mejorado muchísimo nuestros procesos tanto internos como externos. Ahora somos más efectivos en la utilización de nuestros recursos, lo cual nos hace ser más competitivos. Pero nos queda un largo camino por recorrer.

Mov.- ¿Qué aspectos han superado tus expectativas y cuáles han sido más desafiantes de lo esperado?

El primero y más importante que quiero resaltar es el equipo de personas que integran la empresa. No dejan de sorprenderme. Es



COMPROMISO CON NUESTROS CLIENTES Y PROVEEDORES PARA TRABAJAR CADA DÍA MÁS CERCA Y MEJOR, DESARROLLANDO JUNTOS LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE SEAN MÁS DEMANDADOS. LA BÚSQUDA DE LA EXCELENCIA EN TODO LO QUE HACEMOS PARA SEGUIR MEJORANDO A DIARIO. LA VISIÓN A LARGO PLAZO PARA FORJAR RELACIONES QUE NOS ACOMPAÑEN TODO ESE TIEMPO.

ser la rentabilidad proporcionada por nuestros equipos.

Mov.- ¿Qué retos habéis encontrado en la expansión y promoción de marcas como Snorkel, Dinolift, EasyLift y Winlet?

Cada marca distribuida es diferente y tiene sus propios retos. Snorkel y Dinolift son marcas cuyo cliente principal es el alquilador de maquinaria. Ahí tenemos mucha competencia, especialmente con Snorkel, ya que Dinolift ofrece unas soluciones únicas en el mercado pero muy específicas.

El mercado de las arañas y los robots cristaleros es diferente. Tiene el componente común del cliente cuya actividad principal es el alquiler de maquinaria, pero también existe un mercado industrial y de usuario final muy importante. Aquí la clave es poder llegar a esta tipología de cliente de la forma más rápida y efectiva.

Mov.- ¿Qué os distingue de otras empresas del sector en España?

Muchas cosas y en muchos ámbitos. Primero y muy importante es la apuesta de nuestra marca principal Snorkel por el mercado español y portugués. Apuesta materializada en la constitución de una filial que tiene una sede física donde acuden a trabajar un grupo de personas todos los días. Yo siempre he pensado que el hierro no teletrabaja, el hierro se vive y se respira cada día.

También incidiría en nuestra cercanía y la facilidad de trabajar con nosotros. Intentamos ponérselo muy fácil a nuestros clientes y proveedores. Y nos han respondido muy positivamente.

Mov.- ¿Cómo maneáis la competencia con otras marcas que ofrecen equipos similares?



EL EQUIPO DE PERSONAS QUE INTEGRAN LA EMPRESA NO DEJAN DE SORPRENDERME. ES UN PLACER Y UN HONOR PODER TRABAJAR CON SEMEJANTE GRUPO DE PERSONAS. SON LOS ARTÍFICES DE TODO LO QUE HEMOS LOGRADO.

Con respeto y atención. Cualquier competencia que opere bajo el mismo conjunto de reglas que las tuyas siempre es buena. Al menos yo lo entiendo así. Te hace mejorar porque tienes que dar un plus, algo más, y eso siempre es bueno.

Otra cosa es la competencia que juega con reglas diferentes. Contra esa, sólo podemos esperar que las personas encargadas de velar porque la competencia sea justa hagan su trabajo y corrijan esta injusticia como ha pasado recientemente.

Mov.- ¿Qué valores consideras clave para manteneros en la vanguardia de la industria?

Mencionaré tres que expliqué durante el evento que celebramos en nuestras instalaciones con motivo de nuestro quinto aniversario, el compromiso, la búsqueda de la excelencia y la visión a largo plazo.

Compromiso con nuestros clientes y proveedores para trabajar cada día más cerca y mejor, desarrollando juntos los productos y servicios que sean más demandados. La búsqueda de la excelencia en todo lo que hacemos para seguir mejorando a diario. La vi-

sión a largo plazo para forjar relaciones que nos acompañen todo ese tiempo.

Mov.- ¿Cuáles son los principales beneficios de elegir los productos que distribuís frente a otras opciones en el mercado?

La seguridad de trabajar con una empresa que ofrece calidad a un precio justo. La tranquilidad de saber que siempre va a responder cuando y donde la necesites.

Mov.- ¿Cómo evaluáis el nivel de competencia en términos de servicio postventa y atención al cliente?

Es una pregunta más para nuestros clientes que para nosotros. Nosotros intentamos hacer cada día mejor todo lo que hacemos. Sabemos, porque nuestros clientes nos lo dicen, que están muy satisfechos tanto con nuestro servicio postventa como con nuestra atención al cliente.



Mov.- ¿Qué productos son los más demandados actualmente?

La plataforma elevadora Snorkel sigue siendo nuestro producto estrella. Seguimos trabajando dando a conocer todos los demás productos y confiamos que este trabajo dé frutos en un futuro próximo. Son productos con aplicaciones más desconocidas que requieren de un ciclo de venta más largo pero que, una vez se vaya extendiendo y popularizando su uso, tendrán un crecimiento exponencial.

Mov.- ¿Qué novedades habéis incorporado recientemente a vuestro catálogo?

Mencionaré solamente los dos modelos Snorkel S3013 Mini y S3219 Plus. Dos plataformas de tijera eléctrica sin ningún latiguillo. No sólo tienen la tracción eléctrica, sino que también tienen la dirección eléctrica, evitando así cualquier posible fuga de hidráulico.

Mov.- ¿Cuáles son los sectores más relevantes en los que estáis presentes con vuestras soluciones?

Para nosotros, nuestro cliente principal es el alquilador de maquinaria. Somos socios colaboradores de las tres grandes asociaciones,

INCIDIRÍA EN NUESTRA CERCANÍA Y LA FACILIDAD DE TRABAJAR CON NOSOTROS. INTENTAMOS PONÉRSELO MUY FÁCIL A NUESTROS CLIENTES Y PROVEEDORES. Y NOS HAN RESPONDIDO MUY POSITIVAMENTE.



MI MAYOR ORGULLO DURANTE ESTOS CINCO AÑOS ES HABER FORMADO UN EQUIPO MARAVILLOSO. SIGUEN PRÁCTICAMENTE LAS MISMAS PERSONAS QUE HABÍA EN 2019 Y, AQUELLAS QUE SE HAN MARCHADO, SE FUERON SIENDO MEJORES PROFESIONALES QUE CUANDO ENTRARON. LAS NUEVAS INCORPORACIONES, ROSA, JAVIER Y DIEGO, SE HAN ADAPTADO A LA PERFECCIÓN Y ESPERAMOS QUE SE QUEDEN CON NOSOTROS MUCHO TIEMPO.

ANAPAT, ANAGRUAL y AECE, que aglutinan la mayoría del parque de plataformas elevadoras presente en nuestro mercado.

Mov.- ¿Cómo habéis reforzado vuestro servicio técnico en estos años?

Puedo decir que todas las ampliaciones de personal que hemos realizado en estos cinco años han sido en el servicio postventa. Para nosotros es importantísimo, clave. Intentamos dar el mejor servicio postventa de calidad del mercado. Eso, unido al suministro de un equipo de calidad, garantiza la satisfacción de nuestros clientes.

Mov.- ¿Recuerdas alguna anécdota que te haya hecho sonreír durante estos cinco años?

Siempre recordaré una de mis primeras visitas a cliente cuando abrimos en 2019. Recuerdo que el cliente me recogió en la estación del AVE. Yo tenía previsto volver ese mismo día y, de hecho, tenía un AVE a última hora de la tarde. Al final, la reunión fue tan productiva y extensa que salimos de sus instalaciones direc-

tamente para cenar y tuve que pernoctar allí. Para mí, que venía de muchos años por Europa donde las reuniones no se alargan tanto, fue un aprendizaje instantáneo. Es una visita que recuerdo con mucho cariño.

Mov.- ¿Algún logro que te haya dado especial orgullo?

Mi mayor orgullo durante estos cinco años es haber formado un equipo maravilloso. Siguen prácticamente las mismas personas que había en 2019 y, aquellas que se han marchado, se fueron siendo mejores profesionales que cuando entraron.

Las nuevas incorporaciones, Rosa, Javier y Diego, se han adaptado a la perfección y esperamos que se queden con nosotros mucho tiempo.

Mov.- ¿Cuál ha sido el proyecto o cliente más desafiante al que habéis dado solución?

Cuando empezamos todos los clientes suponían un desafío. Había que ganarse su con-

fianza. Y creo que, con nuestro trabajo y buen hacer, lo estamos consiguiendo.

Estoy especialmente orgulloso de haber recuperado la confianza de los gruistas. Veníamos de una situación difícil pero sólo puedo agradecer todo el apoyo que me han demostrado durante este tiempo.

Seguiremos trabajando para llegar a aquellos que todavía no son clientes nuestros. Estoy seguro que en los próximos cinco años lo serán.

Mov.- ¿Cuáles son los planes a corto y largo plazo para Ahern Ibérica?

No son muy complicados. Como diría Luis Aragonés, trabajar, trabajar y trabajar. Y mejorar, mejorar y mejorar.

Queremos seguir estando muy cerca de nuestros clientes y proveedores para ayudarnos entre todos a tener el mejor éxito posible.

Mov.- ¿Qué desafíos crees que enfrentaréis en el futuro?

Creo que habrá una consolidación en el número de fabricantes del mercado. Algo parecido a lo que está sucediendo en el mercado del alquiler. Por eso, nuestros clientes son nuestros mejores profesores a la hora de aprender qué es lo que hay que hacer y cómo hay que hacerlo.

Mov.- ¿Qué mensaje te gustaría darle a los clientes y colaboradores que han sido parte de estos cinco años?

Ante todo, muchas gracias y seguid acompañándonos los próximos cinco años.



**LA PLATAFORMA ELEVADORA
SNORKEL SIGUE SIENDO NUESTRO
PRODUCTO ESTRELLA. SEGUIMOS
TRABAJANDO DANDO A CONOCER
TODOS LOS DEMÁS PRODUCTOS Y
CONFIAMOS QUE ESTE TRABAJO DÉ
FRUTOS EN UN FUTURO PRÓXIMO**













Postventa

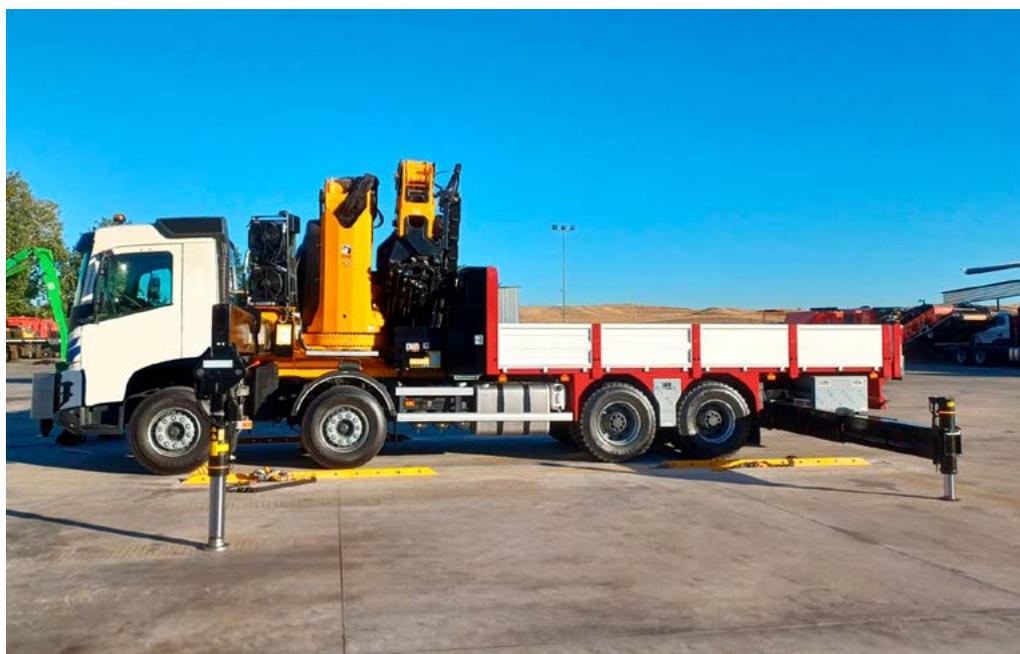
Mycsa Grúas: Excelencia en el servicio de postventa desde sus instalaciones en Loeches

En MYCSA GRÚAS, la seguridad y el rendimiento de las grúas son factores clave que respaldan su reputación. Cada equipo que entregan pasa por estrictos controles y procedimientos que garantizan su funcionalidad óptima. Un claro ejemplo de este compromiso es el test de estabilidad VSL, un proceso esencial que realizan en sus instalaciones de Loeches, cumpliendo con la normativa europea EN 12999, referente a las grúas de autocarga.

El test de estabilidad asegura que cada grúa pueda operar con total seguridad, incluso bajo condiciones exigentes. Este proceso es fundamental para confirmar que el equipo mantiene su estabilidad y eficiencia, proporcionando a sus clientes la seguridad y confianza que necesitan. Sin embargo, este es solo uno de los pasos previos a la entrega de sus grúas.

En Loeches, también llevan a cabo la puesta en marcha de los equipos, un proceso detallado que incluye la verificación de todos los componentes de la grúa, como el jib, el cabrestante y las funciones en punta. Esta revisión exhaustiva asegura que cada función del equipo no solo esté operativa, sino optimizada para brindar comodidad y eficiencia al operador.

Para ofrecer una perspectiva desde dentro del proceso, hemos entrevistado a José Sánchez, técnico de postventa en MYCSA GRÚAS, quien es responsable de llevar a cabo estos procedimientos esenciales.



MYCSA
grúas



HIAB

NUEVA GAMA DE GRÚAS ELÉCTRICAS HÍBRIDAS



INSTALACIÓN HÍBRIDA

El sistema híbrido enchufable alimenta la grúa tirando de batería o diésel, según sea necesario.

RENDIMIENTO POTENTE

Mantiene la velocidad, fuerza y precisión de la potencia diésel, mejorando la respuesta operativa.

GARANTÍA DE 5 AÑOS

Garantía extensa que cubre los módulos de la batería durante cinco años. Las partes adicionales de la batería tienen una cobertura de dos años.

Entrevista con José Sánchez Otero

Técnico de Postventa en Mycsa Grúas

Mov.- ¿En qué consiste tu trabajo dentro de MYCSA GRÚAS?

José Sánchez Otero: Como parte del departamento técnico de postventa, mis funciones incluyen dar soporte a talleres y concesionarios, realizar la puesta en marcha, el test de estabilidad y la entrega final de las grúas al cliente. Una vez que la grúa ha sido montada y los trabajos de taller han finalizado, nosotros llevamos a cabo las pruebas de seguridad y la parametrización del equipo, ajustándolo a las medidas y pesos del vehículo para optimizar su capacidad de carga sin comprometer la estabilidad. Después de estas pruebas, organizamos junto al comercial la entrega, en la que también formamos a los operadores del cliente en el uso de la grúa.

Mov.- ¿Cómo se hacen las puestas en marcha?

Sr. Otero: El departamento de servicio trabaja en estrecha colaboración con el taller de montaje. Cuando el vehículo está listo y ha sido probado, lo trasladamos a nuestras instalaciones en Loeches, donde realizamos el test de estabilidad con todos los sistemas de seguridad. Aquí desplegamos los gatos y anclamos el vehículo al suelo para asegurarnos de que, incluso en caso de fallo, no pueda volcar. Luego sometemos la grúa a su máximo esfuerzo y alcance para verificar que la estructura soporta las cargas exigidas por la normativa vigente. Esto garantiza que, en el uso diario, la grúa funcionará con total seguridad.

Mov.- ¿Qué mejoras produce la realización de estos test?

Sr. Otero: Las pruebas permiten ajustar el "cerebro electrónico" de la grúa al tipo de vehículo en el que se ha montado. Una vez realizada la parametrización, la máquina genera un diagrama de carga que optimizamos según la estabilidad del conjunto grúa-camión, maximizando la capacidad de carga y la distancia posible sin comprometer la estabilidad o la estructura del vehículo. Sin los sistemas de seguridad que usamos en las instalaciones en Loeches para realizar estas pruebas, no podríamos llevar el equipo al límite de forma segura, lo que podría reducir la capacidad de carga o el alcance de la grúa.

Mov.- ¿Por qué es tan importante para el cliente realizar la puesta en marcha y el test de estabilidad antes de la entrega?

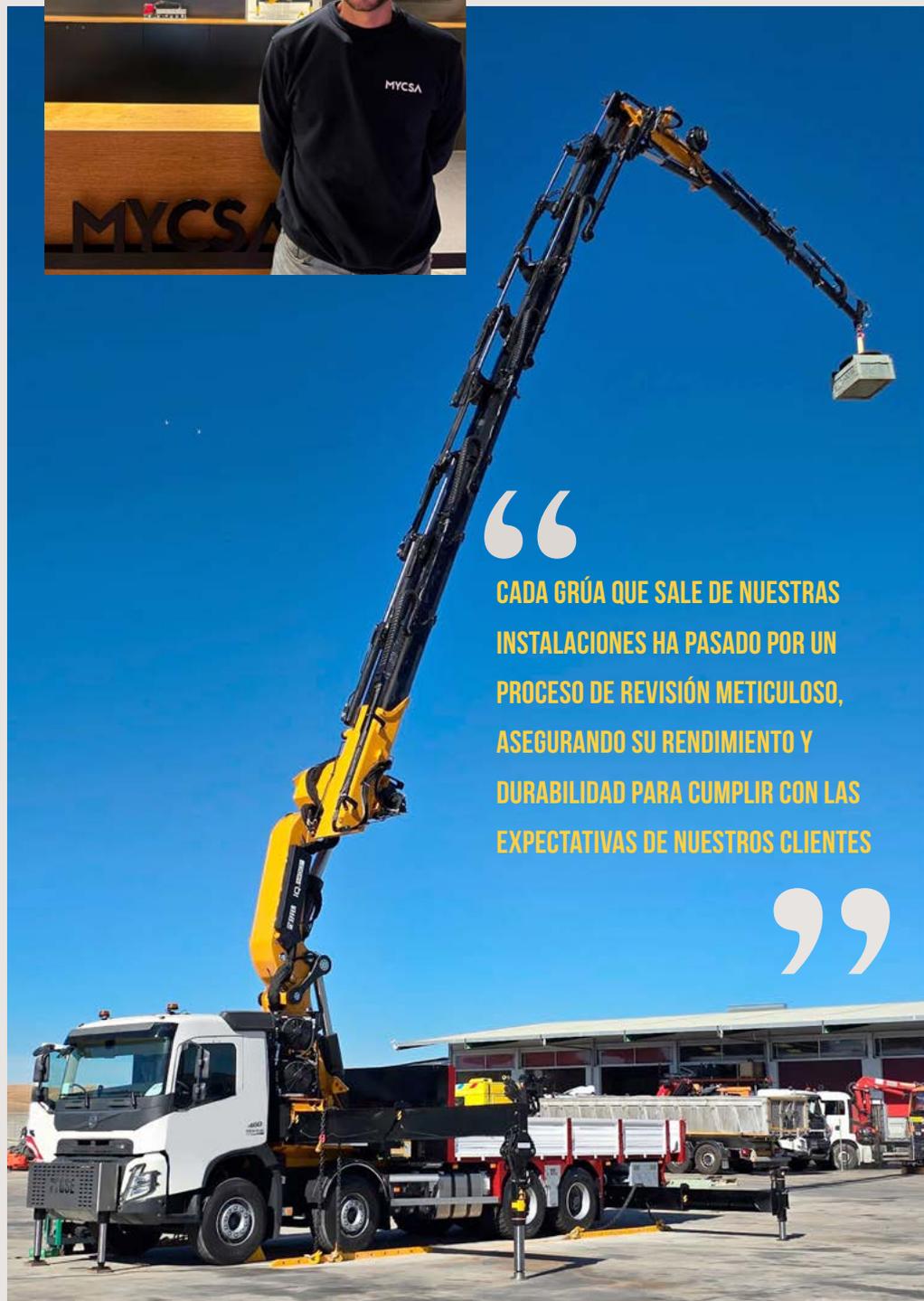
Sr. Otero: Realizamos los test de estabilidad para asegurar que las grúas cumplan con la normativa y ofrezcan un rendimiento seguro y eficiente. La puesta en marcha es igual de importante, ya que comprobamos cada detalle técnico y función. Así, el cliente recibe un equipo en perfectas condiciones, listo para trabajar inmediatamente.

Mov.- ¿Qué otras ventajas observáis a realizar estas pruebas?

Sr. Otero: Al llevar las grúas a su máximo rendimiento durante estos test, podemos identificar posibles fallos o debilidades antes de entregarlas al cliente. Esto nos permite corregir cualquier inconveniente a tiempo, lo que garantiza que tanto nosotros como el cliente quedemos más tranquilos y satisfe-

chos con la fiabilidad y seguridad del equipo desde el primer día de uso.

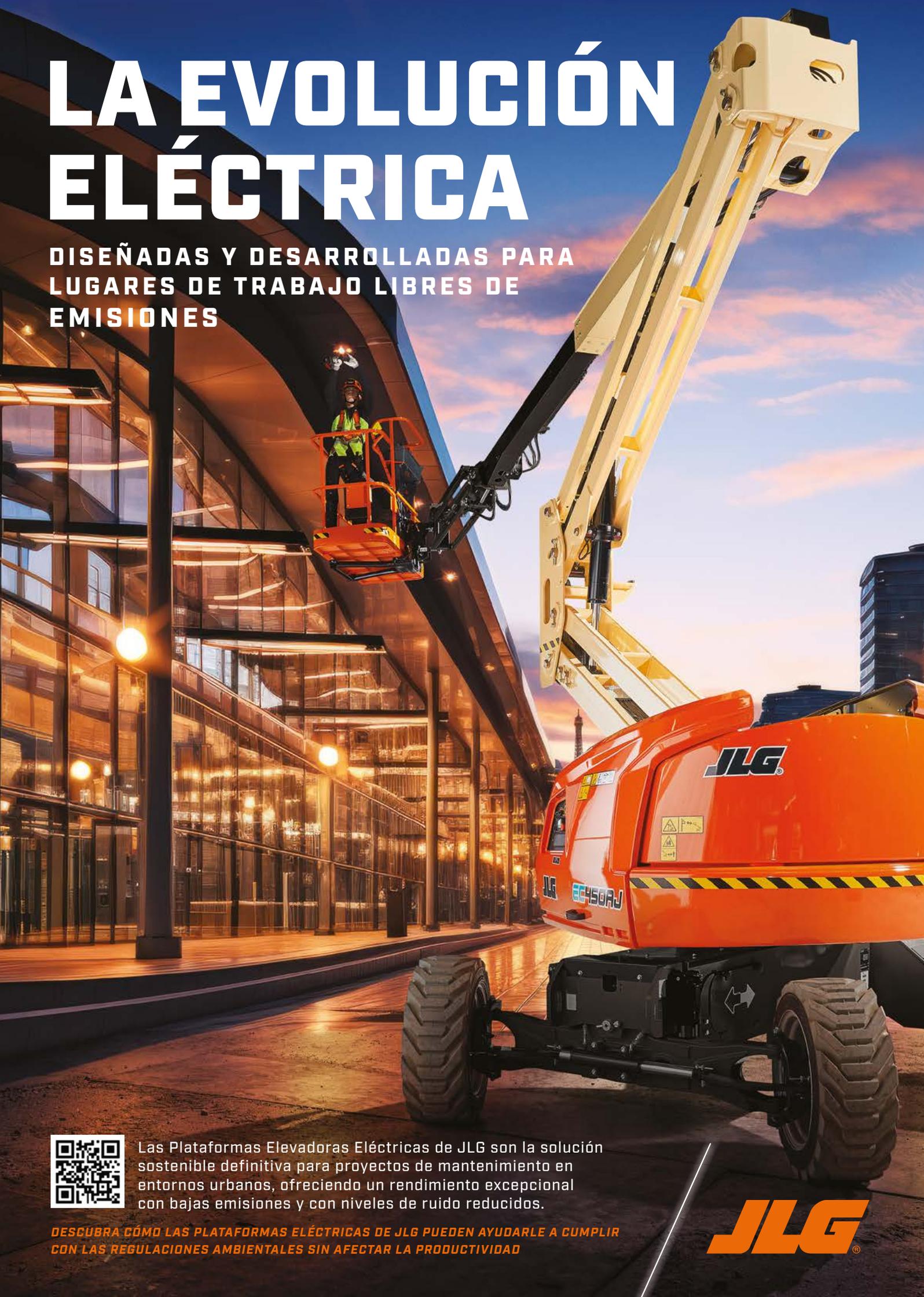
Con este enfoque en la calidad del servicio de postventa, MYCSA GRÚAS reafirma su compromiso de proporcionar equipos que no solo cumplan con las normativas, sino que también optimicen la experiencia y seguridad del operador.



“
CADA GRÚA QUE SALE DE NUESTRAS INSTALACIONES HA PASADO POR UN PROCESO DE REVISIÓN METICULOSO, ASEGURANDO SU RENDIMIENTO Y DURABILIDAD PARA CUMPLIR CON LAS EXPECTATIVAS DE NUESTROS CLIENTES
 ”

LA EVOLUCIÓN ELÉCTRICA

DISEÑADAS Y DESARROLLADAS PARA
LUGARES DE TRABAJO LIBRES DE
EMISIONES



Las Plataformas Elevadoras Eléctricas de JLG son la solución sostenible definitiva para proyectos de mantenimiento en entornos urbanos, ofreciendo un rendimiento excepcional con bajas emisiones y con niveles de ruido reducidos.

DESCUBRA CÓMO LAS PLATAFORMAS ELÉCTRICAS DE JLG PUEDEN AYUDARLE A CUMPLIR
CON LAS REGULACIONES AMBIENTALES SIN AFECTAR LA PRODUCTIVIDAD

JLG



Visita a fábrica

Visita de clientes españoles a la fábrica de Platform Basket

A mediados de septiembre, algunos clientes españoles visitaron la fábrica de Platform Basket en Italia.

La fábrica de Platform Basket está situada en la localidad de Poviglio (Italia). El viaje fue organizado por Elpavas, distribuidor de Platform Basket para España.

El viaje incluyó a un grupo de empresas de las más representativas del sector, donde pudieron conocer de primera mano los procesos de fabricación de toda la gama de Platform Basket, tanto plataformas de orugas Spider que fabrican desde 13 a 54 m, como la nueva gama de mini grúas ELMA, así como la gama ferroviaria de plataformas, tanto sobre oruga como sobre ruedas equipadas con diploris, una gama fabricada y diseñada por ellos desde cero.

Durante la visita a fábrica explicaron como fabrican desde la chapa en bruto hasta la máquina terminada y lista para trabajar. Los clientes estuvieron de acuerdo en apuntar que es maravilloso que haya fabricantes europeos que apuesten por la calidad, servicio y garantía.



EL VIAJE FUE ORGANIZADO POR ELPAVAS, DISTRIBUIDOR DE PLATFORM BASKET PARA ESPAÑA



Además, pudieron probar varios modelos para apreciar in situ la calidad y el exquisito funcionamiento de los productos que fabrican, como la Spider T43 de 43 m de trabajo, la plataforma ferroviaria RR14, situada en la zona de demostraciones, donde tienen instalado un tramo de vía de tren para pruebas, así como la nueva gama de mini grúas ELMA MCR40.



EL VIAJE INCLUYÓ A UN GRUPO DE EMPRESAS DE LAS MÁS REPRESENTATIVAS DEL SECTOR, DONDE PUDIERON CONOCER DE PRIMERA MANO LOS PROCESOS DE FABRICACIÓN DE TODA LA GAMA DE PLATFORM BASKET, TANTO PLATAFORMAS DE ORUGAS SPIDER QUE FABRICAN DESDE 13 A 54 M, COMO LA NUEVA GAMA DE MINI GRÚAS ELMA, ASÍ COMO LA GAMA FERROVIARIA DE PLATAFORMAS, TANTO SOBRE ORUGA COMO SOBRE RUEDAS EQUIPADAS CON DIPLORES, UNA GAMA FABRICADA Y DISEÑADA POR ELLOS DESDE CERO



Desde Elpavas quieren agradecer a los clientes que les han visitado: “Apreciamos el esfuerzo de separarse de sus negocios para venir a nuestras instalaciones, igualmente dar las gracias a Platform Basket por su hospitalidad y trato”, explican a Movicarga.



”
DESDE ELPAVAS QUIEREN AGRADECER A LOS CLIENTES QUE LES HAN VISITADO: “APRECIAMOS EL ESFUERZO DE SEPARARSE DE SUS NEGOCIOS PARA VENIR A NUESTRAS INSTALACIONES, IGUALMENTE DAR LAS GRACIAS A PLATFORM BASKET POR SU HOSPITALIDAD Y TRATO”, EXPLICAN A MOVICARGA





RAISING THE STANDARDS

PL[▲]TFORN

B A S K E T

www.platformbasket.com





PK 1050 TEC

Transportes y Excavaciones Barba, S.L. adquiere la gran PK 1050 TEC

Una nueva adquisición que potencia su capacidad operativa y fortalece su liderazgo en el sector de movimientos de tierra y transporte pesado.

TRANSPORTES Y EXCAVACIONES BARBA, S.L.

Transportes y Excavaciones Barba, S.L. es una empresa con sede en la provincia de Lérida, que se dedica a la extracción de áridos y movimientos de tierra, además de ofrecer servicios de construcción tanto para obras públicas como privadas. Fundada en 1994, cuenta con casi 30 años de experiencia en el sector y se ha especializado en la extracción de gravas, arenas y arcilla, actividades enmarcadas bajo el CNAE 0812. Además de estos servicios principales, también realiza transporte de mercancías pesadas y alquiler de maquinaria industrial.

La empresa ha mostrado un crecimiento notable en los últimos años, su equipo se compone de aproximadamente 23 empleados y su infraestructura está diseñada para manejar proyectos de gran envergadura en el sec-



tor de la construcción y la ingeniería civil. En 2022, Transportes y Excavaciones Barba, S.L. alcanzó la posición 31 en el ranking nacional de empresas del sector de extracción de gravas y arenas, consolidando su reputación como un actor clave en este ámbito.

LA PK 1050 TEC

La PK 1050 TEC adquirida y montada sobre MERCEDES 4151 AK 8x6, cuenta con 9 prolongas hidráulicas (H), Fly - JIB PJ150 E con 6 prolongas hidráulicas adicionales, lo que le permite un alcance horizontal de 34.9 m y hasta 1020kg de carga. Además, como peculiaridad, cuenta con un cabrestante hidráulico 2.5t MFA instalado en brazo principal y una cesta BB042_MFA3 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 de Hidromayoral S.L. en Ciudad Real.

La grúa PK 1050 TEC 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 1050 TEC 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.



LA PK 1050 TEC ADQUIRIDA Y MONTADA SOBRE MERCEDES 4151 AK 8X6, CUENTA CON 9 PROLONGAS HIDRÁULICAS (H), FLY - JIB PJ150 E CON 6 PROLONGAS HIDRÁULICAS ADICIONALES, LO QUE LE PERMITE UN ALCANCE HORIZONTAL DE 34.9 M Y HASTA 1020KG DE CARGA

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 TRANSPORTES Y EXCAVACIONES BARBA S.L, la confianza depositada en la marca. A continuación, algunas imágenes de los primeros trabajos la nueva La PK 1050 TEC PALFINGER. ¡Larga vida a esta gran máquina!



Nuevo director ejecutivo de Riwal

Pedro Torres, director ejecutivo del grupo de alquiler internacional holandés Riwal, dejará la empresa el próximo año. Dejará su puesto actual a finales de año y permanecerá en la empresa durante un período de transición de tres meses. La decisión se produce tras la noticia de marzo de la adquisición de Riwal por parte de Boels Rental.

Boels ha nombrado a Lars Reehorst para sucederlo como director general de Riwal y Manlift. Torres lleva en la empresa casi 12 años y asumió el cargo de director ejecutivo en 2019 tras la marcha de Norty Turner, tras haber sido director de operaciones durante cuatro años.

Pedro Torres se incorporó a Riwal en 2012 como director de su región norte, que abarca los Países Bajos, el Reino Unido, Alemania, Polonia, Dinamarca, Suecia y Noruega, tras haber sido anteriormente director de la división de plataformas elevadoras de la empresa española de alquiler Hune. Antes de eso, fue director ejecutivo y accionista de Nacanco, la división de acceso de Ibercarretillas, que pasó de ser una empresa local con un solo establecimiento y un valor de 4 millones de euros a una empresa nacional con 22 establecimientos y un valor de 22 millones de euros.

La empresa fue adquirida por PE Advent International y se fusionó con Hune. Comenzó su carrera en el sector de equipos en 1995 con Linde, el fabricante alemán de carretillas elevadoras, donde fue controlador internacional durante tres años, y se fue a Nacanco en 1998.

El director ejecutivo de Boels, Pierre Boels, dijo: "Pedro es un líder excepcional, que sirve

a la empresa con un compromiso notable y una pasión inquebrantable. Su partida marca el final de un capítulo importante en la historia de Riwal. Estoy profundamente agradecido por sus contribuciones y le deseo mucho éxito en sus futuros proyectos".

Torres agregó: "Dirigir Riwal ha sido un privilegio y un honor. Estoy seguro de que la empresa está ahora en buenas manos. "Nos encontramos en un período de transición, en el que estoy utilizando mi experiencia y liderazgo para estimular la unión de fuerzas entre Boels y Riwal. Después de eso, continuaré mi trayectoria profesional en otro lugar. Es un or-

gullo mirar atrás a nuestros logros conjuntos y a mi tiempo en Riwal".

Lars Reehorst es actualmente director general de Boels Special Rental Business Units, gestionando durante los últimos tres años, habiéndose incorporado a la empresa en 2021 procedente de Trackunit, donde era director regional. Lars Reehorst anteriormente trabajó con el grupo Riwal, habiendo comenzado como analista de negocios en 2011, en 2016 se trasladó a la operación de Manlift en Qatar, inicialmente como director comercial, y luego como director nacional, y se fue a Trackunit a mediados de 2020.



Pedro Torres



Lars Reehorst

Nuevo Director de Servicio Técnico de Valla

Manitex Valla anuncia la incorporación de Gianluigi Salvini como Director de Servicio Técnico.

Desde Valla explican: "Nuestro equipo le da una cálida bienvenida y espera una colaboración fructífera y exitosa para mejorar continuamente los servicios ofrecidos".

Desde la empresa están convencidos de que contar con un buen director de servicio técnico es fundamental porque optimiza los tiempos de respuesta, asegurando que los problemas se resuelvan de manera eficiente, minimizando tiempos de inactividad; mejora la satisfacción del cliente, ya que un soporte técnico ágil y de calidad refuerza la confianza del cliente en la empresa.

Con este nuevo nombramiento fomentarán la innovación, implementando mejoras continuas en los procesos y servicios ofrecidos.

Además el objetivo es una buena coordinación interna efectiva, facilitando la comunicación entre los departamentos técnicos y comerciales, alineando la estrategia de la empresa.

Otro de los aspectos a implementar será la gestión de riesgos, para proveer y solucionar posibles inconvenientes antes de que se conviertan en problemas mayores.



Mejorando la integridad del mercado: Iniciativas de CECE contra la maquinaria no conforme

CECE está apoyando activamente una mejor y más informada vigilancia del mercado, presentando y discutiendo sus últimas actividades en la reunión de AdCo, que tuvo lugar el 2 de octubre en Tallin. El grupo de Cooperación Administrativa (AdCo) es un organismo oficial de coordinación entre todas las autoridades competentes en la UE para la vigilancia e inspecciones del mercado.

La Gerente de Política de Salud y Seguridad de CECE, Martina Griffo, habló en representación de CECE y dio una presentación detallada que describe las dificultades que enfrenta la industria de equipos de construcción como resultado de la presencia de maquinaria no conforme en el mercado interno de la UE. Las importaciones grises, o equipos de segunda mano que no cumplen con los requisitos europeos, son uno de estos desafíos. A medida que la maquinaria no conforme sigue ingresando al mercado, especialmente desde fuera de Europa, estos problemas representan una amenaza para la seguridad y el cumplimiento en toda la UE. Para resolver este problema, es esencial mantener el control en puntos de entrada importantes como puertos y aduanas, mejorando así el control de la maquinaria que entra o vuelve a entrar en el mercado interno europeo.

Un tema principal de discusión durante la presentación fue los esfuerzos continuos de CECE en la creación de una serie de folletos informativos para autoridades, clientes y usuarios finales. Estos folletos funcionarán



como herramientas útiles o listas de verificación para examinar y, finalmente, detectar casos de no conformidad en la maquinaria de construcción más común. Además, CECE informó a AdCo de la intención de desarrollar un sitio web abierto para alojar todos los folletos, fomentando la participación de más colaboradores y compartiendo eficientemente este importante material.

Además, recomendaron que, como parte de los esfuerzos de CECE para asegurar que solo lleguen equipos conformes al mercado europeo, se realicen seminarios en los puertos y aduanas. Con el conocimiento de CECE sobre la maquinaria y el apoyo de las listas de verificación, estas reuniones podrían proporcionar a los oficiales de aduanas y a las autoridades de vigilancia del mercado el conocimiento y las herramientas que necesitan para llevar a cabo inspecciones exhaustivas.

La respuesta a la presentación fue abrumadoramente positiva. El público de AdCo expresó un gran interés en los folletos y en el enfoque colaborativo propuesto. La presentación abrió la puerta a una discusión justa y constructiva sobre los desafíos y las posibles soluciones.

Martina Griffo enfatizó el compromiso de CECE de construir alianzas más fuertes entre fabricantes, autoridades de vigilancia del mercado y usuarios finales. El objetivo es trabajar juntos en iniciativas comunes que mejoren el entorno regulatorio, reduzcan la no conformidad y creen un mercado más seguro y competitivo para los equipos de construcción en toda Europa.

Los representantes de la Comisión Europea que asistieron a la reunión acogieron con satisfacción los esfuerzos realizados por CECE para abordar estos problemas críticos. Al reconocer la importancia de la iniciativa, sugirieron que CECE presente este trabajo en la próxima reunión del Grupo de Expertos en Maquinaria el 17 de octubre.

Si utiliza uno de estos,



necesita uno de estos.





La autoridad mundial en plataformas de trabajo en altura

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

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

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

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

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





104 metros

Elman Elevación adquiere una Bronto de 104 m

La empresa de elevación de Grúas El Portillo, denominada ELMAN ELEVACIÓN, ha adquirido recientemente una plataforma sobre camión Bronto de 104 m modelo S104HLA.

Hemos realizado unas preguntas a Manuel García, Director Comercial, para que nos cuente sobre el rendimiento de la máquina, sus sensaciones con este modelo de gran altura y sus planes de futuro.

Mov.- ¿Qué factores principales les llevaron a adquirir esta plataforma de 104 m de Bronto?

Nuestra flota abarca desde 51 hasta 90 metros, por lo que era el salto lógico al tener ya dos unidades de 90.

Mov.- Ahora que han recibido la máquina, ¿están satisfechos con su rendimiento hasta el momento?

Hasta el momento estamos contentos con el resultado. Está teniendo una buena acogida entre nuestros clientes.

Mov.- ¿Cuáles son los aspectos técnicos de este modelo que más les han impresionado?

Se debe destacar la estabilidad absoluta en 104 metros y en condiciones meteorológicas

extremas. El desarrollo en el vehículo portador entre Bronto y Volvo también ha sido de nuestra plena satisfacción, al tratarse de un diseño de camión específico para el modelo Bronto S104HLA. La conducción en carretera en solo dos ejes de tracción es económica y muy ágil al aprovechar las últimas tecnologías de Volvo Truck. Cuando hablamos de terrenos accidentados o de difícil acceso dicho vehículo se configura en modo de terreno con tracción permanente en 4 ejes. La maniobrabilidad de un equipo de 64 Tonela-

das destaca en sus 4 ejes direccionales. Dichos ejes permiten girar y desplazarse en lugares de difícil acceso.

Mov.- ¿Recibieron formación específica para operar esta máquina? En caso afirmativo, ¿fue impartida por LKW Lift? ¿Están satisfechos con la formación recibida?

Nuestros operadores son formados por parte de LKW LIFT y cuentan con una experiencia de más de 15 años en el manejo de equipos de la marca Bronto Skylift. Nuestros operarios tienen una conexión directa con los técnicos de LKW para solventar cualquier duda técnica o aplicaciones de trabajo en alturas.

Mov.- ¿Cuántas personas están autorizadas y capacitadas para operar esta plataforma? ¿Será una sola persona o varias?

En Elman Elevación contamos con una gama entre 62-104 metros de altura de la marca Bronto Skylift. Todos nuestros operadores están formados en cada modelo de la marca y con una larga experiencia laboral. La mayoría de mi plantilla es pionera en el manejo de camiones Bronto de gran altura desde más de 15 años.

Mov.- ¿En qué tipo de proyectos planean utilizar esta plataforma principalmente? (Por ejemplo, trabajos en altura, mantenimiento industrial, etc.)

“

Se debe destacar la estabilidad absoluta en 104 metros y en condiciones meteorológicas extremas. El desarrollo en el vehículo portador entre Bronto y Volvo también ha sido de nuestra plena satisfacción, al tratarse de un diseño de camión específico para el modelo Bronto S104HLA.

”



Nuestro principal sector es el mantenimiento eólico, sin embargo, sus dos primeros servicios fueron en una inspección en una chimenea industrial y en un cartel en un hotel.

Mov.- ¿Cómo valoran la relación entre el costo de adquisición y los beneficios que puede aportar a sus proyectos?

En líneas generales, las máquinas han subido en mayor proporción que nosotros el precio de explotación. Sin embargo, al aumentar nuestra capacidad, espero poder ofrecer mayores soluciones a nuestros clientes aumentando fidelidad y beneficios.

**NUESTROS OPERADORES SON FORMADOS POR PARTE DE LKW LIFT
Y CUENTAN CON UNA EXPERIENCIA DE MÁS DE 15 AÑOS
EN EL MANEJO DE EQUIPOS DE LA MARCA BRONTO SKYLIFT**

Mov.- ¿Qué opinión tienen sobre el proveedor, LKW, en cuanto a la asistencia y servicio durante la compra y el proceso de entrega?

Nuestro vínculo con LKW viene de hace bastantes años y conocen nuestra forma de trabajar y mentalidad empresarial. Su asistencia en cuanto a equipamiento, tiempos de entrega y demás suele ser bastante fiable y transparente.

Mov.- ¿Qué expectativas tienen respecto a la durabilidad y el mantenimiento a largo plazo de esta plataforma?

Llevamos más de 15 años adquiriendo camiones Bronto y seguimos en todo momento el plan de mantenimiento de nuestros equipos según los criterios del fabricante. Bronto Skylift es un fabricante mundial con un mercado internacional reconocido desde más de 50 años. Por ello, el valor residual y la demanda en equipos usados es considerable así como satisfactoria.

Mov.- ¿Piensan que la plataforma ofrece una ventaja competitiva frente a otras empresas del sector que utilizan equipos similares?

Bronto Skylift nos ofrece el equipo más alto del mundo con 104 metros de altura, teniendo en cuenta que disponen incluso del modelo Bronto S112 HLA (112 metros) desde más de 12 años. La experiencia en la fabricación y volumen de entregas a nivel nacional así como mundial, es muy considerable en comparación con otros fabricantes.

Mov.- ¿Tienen planes de adquirir más equipos de este tipo en el futuro si esta compra resulta ser exitosa?

Siempre estamos abiertos a oportunidades de mercado y tenemos un plan de renovación de máquinas.

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

Bien, se está trabajando de una forma parecida al año anterior, comenzando la temporada quizás algo más tarde, pero de momento, sobre lo esperado.



104 metros



www.lkwlift.com



www.brontoskylift.com

www.gruaselporlillo.com

Tadano CC 38.650-1 coloca partes del puente Aabachbrücke de 230 t

El trabajo fue perfecto para el "tamaño de cuello" de la grúa sobre orugas con pluma de celosía Tadano CC 38.650-1: el proveedor suizo de servicios de grúa Toggenburger + Co AG, con sede en Winterthur, tuvo que levantar y retirar partes del antiguo puente demolido Aabachbrücke, cada una con un peso de hasta 150 toneladas, y luego colocar el nuevo puente con un peso neto de 230 toneladas en Niederuster, cerca de Zúrich. Dado que el elemento en forma de paralelogramo era una carga sensible, se debían cumplir las fuerzas máximas permitidas en los puntos de sujeción sin ninguna desviación. Para lograr esto, el equipo de Toggenburger integró gatos de cable en el equipo de eslingado utilizado, lo que permitió controlar cada línea de forma individual para distribuir la carga uniformemente y evitar daños a la estructura.

Toggenburger necesitó 20 camiones para transportar la CC 38.650-1 al lugar de trabajo en la carretera Seestraße en Niederuster. Una vez allí, cuatro técnicos de montaje y una grúa auxiliar AC 140 montaron la CC 38.650-1 en solo dos días y medio, con una configuración LSL_2 y una pluma de 66 metros. Junto con un contrapeso completo compuesto por 165 toneladas de contrapeso, 50 toneladas de lastre central y 325 toneladas de contrapeso de Superlift, la grúa estaba lista para comenzar a levantar. "Dado que el es-

pacio en el lugar de trabajo era extremadamente reducido, la Vario-SL de la grúa fue de gran ayuda, ya que permitió maniobrar el contrapeso Superlift sobre un terreno que estaba aproximadamente un metro más alto", informa Manuel Widmer, gerente de proyectos de gran escala de Toggenburger.

PLAN DE IZADO COMPLEJO

Mientras que levantar los elementos precortados del antiguo puente resultó ser un

trabajo rutinario para el equipo y la grúa, colocar la nueva plataforma unas semanas después requeriría mucha más planificación y preparación: Para empezar, las alfombrillas Bongossi en el lugar de trabajo tuvieron que extenderse hasta la carretera cerrada para que la grúa pudiera avanzar lo suficiente para posicionar la barra de lastre. Mientras esto se llevaba a cabo, un segundo equipo utilizó una grúa auxiliar para preparar el equipo de eslingado con los gatos de cable, que ya se habían ajustado a la longitud correcta de antemano en función de los cálculos realizados por los expertos de Toggenburger y que serían cruciales para el trabajo: "Era absolutamente imperativo que la carga en las líneas, que tenían hasta 35 metros de largo, no excediera las 55 o 75 toneladas, dependiendo del punto de sujeción. Así que, para no superar el límite de carga en los puntos de sujeción de la carga, ajustamos las últimas 100 toneladas con los gatos de cable", informa Manuel Widmer. Después de esto, la CC 38.650-1 finalmente pudo levantar de manera segura el puente con un peso bruto de 250 toneladas, incluyendo el equipo de eslingado correspondiente, balancearlo sobre los árboles circundantes a un radio de 31 metros y luego colocarlo en sus soportes con una precisión increíble. Además, el uso de los gatos de cable trajo otra ventaja para el equipo: Dado que el puente Aabachbrücke tiene una ligera pendiente, la carga tuvo que colocarse en una posición "inclinada" para ajustarse correctamente. Con los gatos hidráulicos de cable, las diferentes longitudes de las líneas en los extremos de la carga se ajustaron con precisión durante el izado para que fueran las adecuadas para colocar la carga en el ángulo exacto requerido.

TRABAJO EN EQUIPO PERFECTO

Un total de seis empleados de Toggenburger, incluidos los dos operadores de grúa, participaron en el izado. "Y demostraron que un equipo experimentado con la grúa adecuada puede realizar incluso este tipo de izado complejo de manera segura, confiable y con absoluta precisión dentro del plazo previsto", subraya Manuel Widmer, quien sin duda apostó por el "caballo" correcto para este proyecto con la CC 38.650-1.



La grúa adecuada para la tarea

Se pueden añadir extensiones de pluma, plumín abatible, kit Boom Booster y otros módulos según las necesidades.

Manipulación sencilla

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

IC-1 Remote

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

Fácil preparación

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

Tadano más de cerca.

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

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

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

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

Jornada corporativa en Merca-Eleva: presentación del nuevo ERP

El pasado 28 de septiembre, en las oficinas centrales de Merca-Eleva en Vilafranca del Penedès, se organizó una jornada corporativa en la que no solo tuvieron la oportunidad de compartir momentos con sus compañeros y sus familias, sino que también dieron un importante paso hacia el futuro de la empresa: la presentación de su nuevo sistema de gestión.

La reunión interna comenzó por la mañana, donde todos los trabajadores de Merca-Eleva conocieron el nuevo sistema de gestión (ERP). Este sistema está diseñado para optimizar la gestión de todos sus departamentos, desde comercial y logística hasta el departamento técnico y administración, para aumentar la eficiencia del proceso de alquiler y dar un servicio de calidad a todos sus clientes.

Durante esta presentación, se explicó las funcionalidades clave del nuevo ERP y cómo beneficiará tanto a los trabajadores en su día a día como a la empresa en su conjunto. El feedback fue muy positivo, y muchos de los trabajadores y trabajadoras de Merca-Eleva mostraron gran entusiasmo por la implementación del sistema.

Después de la presentación, empezaron a llegar las familias de sus trabajadores y trabajadoras. Habían preparado una sorpresa muy especial: la actuación de los Castellers de Vilafranca.

Los Castellers de Vilafranca realizaron una impresionante actuación con varios castillos y pilares, demostrando la importancia del trabajo en equipo, el compromiso y el esfuerzo, valores que comparten en Merca-Eleva. Como patrocinadores recientes de los Castellers, fue un honor poder contar con su participación en su evento.

Esta jornada fue mucho más que una reunión corporativa. Les permitió no solo presentar un nuevo capítulo en Merca-Eleva con el lanzamiento del ERP, sino también celebrar lo que realmente les define como equipo: el compromiso, la dedicación y el trabajo en equipo. Y todo ello, con un toque de diversión y compañerismo.



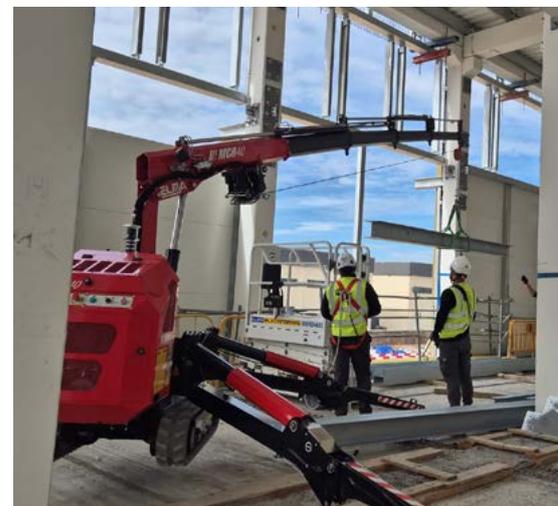
Pisuerga Rent recibe su primera minigrúa ELMA by Platform Basket

La empresa de alquiler Pisuerga Rent ha adquirido de Elpavas una minigrúa ELMA by Platform Basket a Pisuerga Rent.

Con base en Valladolid, Pisuerga Rent continúa su expansión de la flota incorporando un nuevo modelo de minigrúa, una MCR40. Esta minigrúa es una máquina de 2.100 kg. de capacidad con un alcance de 8,30 m cuando no utiliza plumín y 9,30 con plumín.

Alberto Cantalapiedra, director de Pisuerga Rent, explica a Movicarga: “Una de las características que más nos convenció de este modelo es su peso operativo de solo 1.460 Kg. y su gran alcance. La pudimos probar en la fábrica de Platform Basket hace poco y realmente es muy versátil”.

El modelo MCR40 de ELMA by Platform Basket tiene una capacidad de alcance horizontal de 6 m con 640 Kg. de capacidad sin plumín.



FIABILIDAD - SEGURIDAD

ALKORA

GRUPO VERSPIEREN

LÍDERES en gestión de Programas de SEGUROS y GERENCIA DE RIESGOS para las empresas de maquinaria.

Consúltenos sin compromiso

915 179 080

alkoramad@alkora.es

www.alkora.es

ALKORA E.B.S. Correduría de Seguros y Reaseguros S.A.U.
 Inscripción Registro Dirección General de Seguros y Fondos de pensiones N° J-285 y RJ-0089.
 Seguro de Responsabilidad Civil Profesional y Capacidad Financiera
 Conforme a la Legislación en vigor. C.I.F.: A-01051747.



GAM entrega una grúa eléctrica Ormig 100iE en Portugal, la primera de estas características en el país

GAM, distribuidor en exclusiva de Ormig en Portugal, ha hecho entrega en el país luso de una grúa eléctrica ORMIG Pick & Carry modelo 100iE a una de las empresas nacionales referentes en soluciones de maquinaria y transporte de carga. Esta entrega supone un hito, al tratarse del primer equipo de estas características que es entregada en Portugal.

Dicha grúa presenta dimensiones compactas y tiene una notable capacidad de elevación de 100 toneladas sobre ruedas de goma. Esta imbatible relación entre capacidad y dimensiones se aplica a todas las grúas eléctricas de interior ORMIG.

Por otro lado, la principal innovación que debe destacarse de la ORMIG 100iE es el cabezal basculante de control hidráulico situado en el extremo del brazo, que también está diseñado para alojar posibles extensiones mecánicas (plumas) y así aumentar el radio de elevación, al tiempo que conserva todas las ventajas del movimiento hidráulico de la pluma volante.

Con esta entrega, GAM reafirma su colaboración con ORMIG y su compromiso como distribuidora exclusiva de sus productos en Portugal, España y México.

GRÚA ELÉCTRICA ORMIG 100 IE

La grúa eléctrica ORMIG 100 iE con una capacidad de carga de 100 toneladas ofrece un rendimiento de primera clase para multitud de aplicaciones. Cuenta con un motor eléctrico 30+30 kW y un motor del sistema hidráulico de 34 kW. Presenta una autonomía de 8 horas aproximadamente.

La grúa ORMIG 100 iE es una máquina de elevación potente y versátil, ideal para trabajos de construcción, industria y mantenimiento. Con una capacidad máxima de carga de 100 toneladas, esta grúa es perfecta para trabajos de elevación de carga pesada.

El eje delantero motor, rígido está compuesto por 2 grupos de ruedas independientes con diferencial electrónico, mientras que el posterior es la dirección y oscilante.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

Capacidad máxima de carga: 100 toneladas

Tracción: Frontal

Alimentación: 96 Voltios 1395 Ah

Motor eléctrico: 30+30 kW

Motor del sistema hidráulico/servicios: 34 kW

Peso de la máquina base: 26,5 toneladas

VENTAJAS Y BENEFICIOS

Capacidad de carga de hasta 100 toneladas para una amplia variedad de tareas de elevación.



Diseño compacto y maniobrable para trabajos en espacios reducidos.

Tracción frontal para una mejor maniobrabilidad.

Batería eléctrica de alto rendimiento para una operación más eficiente y sostenible.

Control remoto para una operación segura y precisa.



Lift to the max.



Plug-in Hybrid **eDrive**
Zero-emission **eLift**

SK487-AT3 eDrive

Conducción: Híbrido / Eléctrico
Elevación: Eléctrico / Híbrido

Especificaciones:

- Radio de elevación de 40 metros
- 7.000 kg máx. (11,96)
- Carga en punta de 1700 kg.
- Altura de elevación máx. de 55 metros



Zero-emission **eLift**

SK597-AT4 eLift

Conducción: Diesel
Elevación: Eléctrico / Híbrido

Especificaciones:

- Radio de elevación de 48 metros
- 7.000 kg máx. (14,05)
- Carga en punta de 1700 kg
- Altura de elevación máx. de 59,2 metros



Zero-emission **eLift**

SK1265-AT6 eLift

Conducción: Diesel
Elevación: Eléctrico / Híbrido

Especificaciones:

- Radio de elevación de 60 metros
- 10.000 kg máx. (13,2m)
- Carga en punta de 1700 kg.
- Altura de elevación máx. de 64 metros



Zero-emission **eLift**

SK2400R eLift

Conducción: Híbrido
Elevación: Eléctrico / Híbrido

Especificaciones:

- Radio de elevación de 42/50 metros
- 18.000 kg máx. (14,6m)
- Carga en punta de 5.500 kg(42m) / Carga en punta de 2500 kg (50m)
- Altura de elevación máx. de 60 metros

Zero-emission lifting

SPIERINGS
MOBILE CRANES
www.spieringscranes.com

Motor del sistema hidráulico/servicios de alta potencia para una operación eficiente y confiable.

APLICACIONES

Construcción de edificios y obras civiles.
Mantenimiento de instalaciones industriales y plantas de producción.

Traslado de materiales y equipos en espacios reducidos.

Montaje y desmontaje de estructuras y maquinaria pesada.

La ORMIG 100 iE está dotada de todos los dispositivos de seguridad previstos por las vigentes disposiciones en materia, respecta los requisitos principales de seguridad y salud del anexo I de la Directiva Máquinas 2006/42/CE y sucesivas enmiendas, como consecuencia de ello sobre la máquina se ha colocado el marcado "CE". Cumple con EN 13000 y EN 13001 para la estructura.

Con la grúa ORMIG 100 iE, podrás llevar a cabo tus tareas de elevación de carga pesada de manera segura, eficiente y sostenible, gracias a su diseño compacto, su tracción frontal, su batería eléctrica y su potente motor hidráulico/servicios.



ORMIG

gam
Piensa Grande

GRÚAS ELÉCTRICAS

desde 15 a 100 toneladas
de capacidad

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



Boels elige Easy Lift otra vez

El grupo Boels, una de las mayores empresas de alquiler en Europa, renueva una vez más su confianza en las plataformas aéreas sobre orugas de Easy Lift.

La colaboración de Easy Lift con Boels, cliente directo desde 2011, se remonta a 2008, cuando Boels adquirió sus primeras plataformas a un distribuidor.

Recientemente, Boels ha ampliado su flota con 24 nuevas máquinas, al ordenar por primera vez modelos de tamaño mediano y grande, es decir, 8 RA24 y 2 RA31, además de 4 R130, 4 R160 y 6 R190, modelos que ya habían comprado anteriormente, llevando a 199 el número total de plataformas adquiridas por Boels desde 2011 hasta la fecha.

Todas las máquinas están pintadas de color naranja y equipadas con orugas antihue-lla, platos para estabilizadores y el dispositivo TrackUnit. Además, los modelos RA24 y RA31, además de contar con autonivelación de estabilizadores y bomba eléctrica de emergencia, están equipados con el sistema de diagnóstico remoto EasyCom para ofrecer un servicio de asistencia rápido y dedicado, y el sistema Home Function para el cierre automático de las máquinas.

La elección de Easy Lift se debe a la calidad y fiabilidad del producto, la eficiencia del servicio postventa y la posibilidad de personalización.



Grúas Tomás en las obras del SkyFi Castalia

La remodelación de la zona, iniciada de la mano de Grúas Tomás, irá avanzando durante las semanas sin partido en casa.

Tal y como estaba previsto, han comenzado las obras de mejora en las gradas de preferencia, una actuación financiada por el Ayuntamiento de Castelló para garantizar la seguridad en el Estadio municipal SkyFi Castalia.

El consistorio de la capital de la Plana aprovechará las semanas sin partido en el SkyFi Castalia para avanzar en la remodelación de la zona. La intención es que las obras estén finalizadas a lo largo de la temporada, al igual que las mejoras planificadas en tribuna.

Además, el Castellón ya ha podido disfrutar del nuevo césped, una vez concluida la mejora del drenaje. La reparación del drenaje del terreno de juego era probablemente la actuación de mayor calado prevista para el SkyFi Castalia en este verano.

Cabe recordar que tanto el club albinegro como el Ayuntamiento que encabeza la alcaldesa Begoña Carrasco, una vez formalizado el nuevo convenio que rige el uso de las instalaciones para los próximos 50 años, han ido avanzando en diferentes obras menores para adecuarse a las exigencias de la Liga de Fútbol Profesional, una vez conseguido el ascenso a Segunda.

LA INVERSIÓN

En total, la inversión del Ayuntamiento toda esta tanda de mejoras del SkyFi Castalia es de alrededor de 1,5 millones de euros.

Fuente: EL PERIÓDICO MEDITERRÁNEO



EASYLIFT®
AERIAL PLATFORMS
WELCOME TO OUR SIMPLE INSIDE™ WORLD

WE ARE YOUR WINNING TEAM

PLATAFORMAS DE ARANA DESDE 13 HASTA 53 M

AHERN
Distribuidor Easy Lift en España

Síguenos en

www.easy-lift.com



ENTREVISTA Alcamar Elevación

SOBRE LOS COMIENZOS DE ALCAMAR®

Mov.- ¿Cómo y cuándo se fundó ALCAMAR®?

Comenzó su andadura en 1969 como una empresa de recuperación de materiales, lo que entonces diríamos, una chatarrería.

Mov.- ¿Quiénes fueron los fundadores de ALCAMAR®?

Fueron Enrique Martínez y su sobrino Manuel Zurro Martínez. Inicialmente la empresa se llamaba Alquiler de Carretillas Martínez, de donde salió el acrónimo ALCAMAR®.

Mov.- ¿Qué motivó la creación de la empresa?

Entre la chatarra llegaban a la empresa algunas carretillas elevadoras de la Base de Torrejón, y Manuel Zurro, que había cursado estudios



A nivel personal, en 1978, me incorporo al sector y recuerdo mi primera venta de una carretilla elevadora fue una diésel de 1.500 kg. Posteriormente, en 1990 compro el 50% de ALCAMAR®, y en 2011, el otro 50% restante.



en EE.UU., vió la oportunidad de negocio que podían hacer, se repararon y empezaron con el alquiler de las mismas.

Mov.- ¿Cómo era el mercado de carretillas cuando empezaron hace 55 años?

El mercado entonces era incipiente, fueron realmente unos pioneros pues no había muchas carretillas elevadoras en aquellos años y mucho menos en alquiler.



Las primeras máquinas tenían incluso cambio de marchas y direcciones mecánicas; eran básicamente de motores de combustión. Se ha ido incrementando el porcentaje de equipos electrónicos frente a los térmicos y cada vez está más presente las baterías de litio, sustituyendo a las de plomo.

Mov.- ¿Cuáles fueron los mayores desafíos al inicio de la empresa?

Sobre todo, convencer a los clientes de alquilar este tipo de maquinaria que no conocían, por lo novedoso del producto, y de la modalidad de alquilar.

Mov.- ¿Cuál fue la primera carretilla que vendieron o alquilaron?

Las primeras marcas fueron Caterpillar, Clímax, Conveyancer reacondicionadas.

Mov.- ¿Cómo recuerdan su primer gran éxito comercial?

Los primeros alquileres, que se hicieron con la empresa de camiones Pegaso, entonces una gran empresa, que luego compró Iveco.

A nivel personal, en 1978, me incorporo al sector y recuerdo mi primera venta de una carretilla elevadora fue una diésel de 1.500 kg. Posteriormente, en 1990 compro el 50% de ALCAMAR®, y en 2011, el otro 50% restante.

EVOLUCIÓN DE LA EMPRESA

Mov.- ¿Cómo ha evolucionado el catálogo de productos de ALCAMAR® a lo largo de los años?

El catálogo pasó de apenas unas pocas carretillas reacondicionadas a representar desde 1996, la marca Nissan, que posteriormente evolucionó a Unicarriers y actualmente en MITSUBISHI, desde 2011, plataformas aéreas. También representamos la marca MB, y Combilift, y más recientemente además equipos de limpieza con las marcas Tenant y BIHOR.

Mov.- ¿Qué cambios significativos ha experimentado la empresa en sus 55 años de historia?

Crecimiento continuo a lo largo de los años, con sucesivas ampliaciones de instalaciones, naves y productos; la adquisición de BAE-SA en 2017 y formar parte del Grupo Infical® junto con FICARA® e INCLEAN®.



Mov.- ¿Cómo ha cambiado la tecnología en el sector de las carretillas desde que empezaron?

Las primeras máquinas tenían incluso cambio de marchas y direcciones mecánicas; eran básicamente de motores de combustión. Se ha ido incrementando el porcentaje de equipos electrónicos frente a los térmicos y cada vez está más presente las baterías de litio, sustituyendo a las de plomo.

Mov.- ¿Cuáles son los hitos más importantes en la historia de la empresa?

Dado que el crecimiento ha sido continuo, destacaríamos la paulatina ampliación de medios, superando los 4.000 m² de instalaciones y alcanzar la cifra de 100 empleado. Ser socios fundadores de la central de compras ATICA REDES, incorporar la máquina número 5.000 a la flota de alquiler, pero sobre todo, incorporarnos a la red de Nissan, siendo actualmente un referente en el sector, gracias a nuestros partner, sobre todo nuestra marca premium: MITSUBISHI.



Lo más importante ha sido saber adaptarnos a las necesidades de los clientes, manteniendo la calidad en nuestros servicios, poniéndonos en su lugar y haciendo que se sientan acompañados por nosotros en los diferentes trabajos que realizan sus empresas con las máquinas que les alquilamos, vendemos, mantenemos y reparamos.



En ALCAMAR® somos 50 personas y en todo el Grupo Infical® a día de hoy, 106 personas.

Mov.- ¿Cómo se han adaptado a los cambios en el mercado a lo largo de las décadas?

Pues ha sido una tera de adaptación constante, que nunca terminará, ya que los retos siguen actualizándose permanentemente.

Mov.- ¿Qué estrategias han utilizado para mantenerse competitivos durante 55 años?

Lo más importante ha sido saber adaptarnos a las necesidades de los clientes, manteniendo la calidad en nuestros servicios, poniéndonos en su lugar y haciendo que se sientan acompañados por nosotros en los diferentes trabajos que realizan sus empresas con las máquinas que les alquilamos, vendemos, mantenemos y reparamos.

SOBRE EL EQUIPO Y EL AMBIENTE DE TRABAJO

Mov.- ¿Cuántas personas trabajan actualmente en ALCAMAR®?

En ALCAMAR® 50 personas y en todo el Grupo Infical® a día de hoy, 106 personas.

Mov.- ¿Cuántas personas han pasado por la empresa a lo largo de estos 55 años?

Más de 250 personas.

Mov.- ¿Hay empleados que lleven muchos años trabajando en la empresa?

Sí, tenemos en plantilla personas que llevan 38 años en la empresa y algunas con menos de 1 año de antigüedad.

Mov.- ¿Quiénes son?

La más veterana es María Henar Velasco, con más de 35 años, 3 personas muy pronto harán 25 años, hay 7 personas con más de 20 años en la compañía y superan los 10 años, 19 trabajadores.

Mov.- ¿Cuál es el perfil ideal del trabajador en ALCAMAR®?

En una empresa de este tamaño hay muchos perfiles diferentes, pero siempre deben ser personas entregadas a la compañía, que no escatimen esfuerzos para realizar sus tareas y que sepan trabajar en equipo.

Mov.- ¿Les resulta difícil encontrar personal capacitado en el mercado actual?

Sí, sobre todo personal técnico mecánico y electromecánico.

Mov.- ¿Qué tipo de formación reciben los empleados en ALCAMAR®?

Es importante la formación interna en los procesos y programas in-



La fórmula es llevar ininterrumpidamente desde 2005 un Sistema de Calidad Integrada como demuestran nuestras certificaciones ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001, Certificado EMAS y en los últimos años realizando el cálculo de nuestra Huella de Carbono.

formáticos de gestión con lo que cuenta la empresa y también la formación técnica de las diferentes marcas de máquinas que representamos, actualizándose de manera permanente los conocimientos a medida que éstas realizan cambios o aparecen nuevos productos.

Mov.- ¿Cuáles son los valores que definen la cultura empresarial de ALCAMAR®?

ALCAMAR® entiende, desde sus orígenes, que el comportamiento ético empresarial constituye un requisito imprescindible para garantizar y salvaguardar el equilibrio entre los derechos de las partes interesadas y la sociedad en general, siendo indispensable para cumplir con los objetivos de la propia empresa y del Grupo Infical®. Se resume en los siguientes principios: Integridad y responsabilidad, Garantía y servicio al cliente, Respeto a los derechos humanos, Relación y vinculación con la sociedad y el entorno y Respeto al medio ambiente y compromiso con el desarrollo sostenible.





Además de efectuar siempre lo mejor posible los trabajos, realizamos seguimientos continuos a través del departamento comercial y encuestas de satisfacción para conocer de primera mano las opiniones de los clientes.

Mov.- ¿Cómo fomentan un buen ambiente de trabajo y la motivación del equipo?

En Alcamar tenemos una máxima para todo el personal: “hay que dar el máximo nivel de rendimiento, con el mínimo nivel de estrés”. Buscar ese equilibrio, es la garantía del éxito de un equipo de trabajo.

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Mov.- Sois una empresa comprometida con la sociedad a más no poder, contarnos que acciones habéis llegado a cabo para ayudar y para estar al lado de los más necesitados.

Colaboramos con diferentes Administraciones Públicas y con entidades y organizaciones no gubernamentales dedicadas a mejorar los niveles de atención social de personas desfavorecidas y en situaciones de necesidad.

Entre otras Holystic ProÁfrica (en Etiopía y Uganda), AAPS (Asociación de Apoyo al Pueblo Sirio), Fundación Acción Geoda (Marruecos), APANID, olVIDAdos, Banco de Alimentos, Cáritas, Madre Coraje, diversas parroquias y asociaciones con comedores sociales...

Consideramos esencial la contribución a las causas sociales. Por eso, destinamos una parte significativa de nuestros beneficios a diversas organizaciones no gubernamentales y otras entidades sociales. Lo hacemos de diversas maneras, incluyendo donaciones de productos, realización de servicios técnicos sin coste; pero sobre todo, participamos físicamente de manera activa en el voluntariado, yendo a las zonas donde invertimos (Etiopía, Uganda, Marruecos, etc.), para apoyar las acciones de manera personal.

SERVICIOS Y PRODUCTOS

Mov.- ¿Qué servicios ofrece actualmente ALCAMAR®?

Ofrecemos un servicio, tanto de venta como de alquiler y reparación, de carretillas elevadoras, plataformas aéreas de trabajo y equipos de limpieza.

Siempre con primeras marcas MITSUBISHI, MB Y COMBILIFT (carretillas) GENIE, MANITOU HAULOTTE, JLG, LGMG (plataformas),



TENNANT Y BIHOR (maquinaria de limpieza). Sobre todo un parque de maquinaria de pocos años de antigüedad.

Principalmente el alquiler de carretillas elevadoras y plataformas aéreas, pero también la venta de dichos equipos, su mantenimiento y reparación, ya sea tanto en casa del cliente como en nuestras instalaciones.

Mov.- ¿Cuáles son los productos más demandados por sus clientes?

Sin duda el alquiler de carretillas elevadoras y plataformas aéreas.

Mov.- ¿Con qué tipo de instalaciones cuenta ALCAMAR® para ofrecer sus servicios?

Contamos con mas de 4.000 m² de instalaciones en la Comunidad de Madrid y con una estructura a nivel nacional cubierta mediante furgones taller propios y colaboradores externos.

Mov.- ¿Qué diferencia a ALCAMAR® de otras empresas del sector?

Seguramente la continuidad de un proyecto en constante evolución, adaptándose a las novedades que el mercado va imponiendo, sin dejar la esencia de una empresa volcada en el servicio a nuestros clientes.

Mov.- ¿Cómo garantizan la calidad de los servicios y productos que ofrecen?

La fórmula es llevar ininterrumpidamente desde 2005 un Sistema de Calidad Integrada como demuestran nuestras certificaciones ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001, Certificado EMAS y en los últimos años realizando el cálculo de nuestra Huella de Carbono.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Mov.- ¿Cómo describirían la relación de ALCAMAR® con sus clientes?

Una relación de mutua confianza, cercanía y proximidad en los servicios que realizamos.

Mov.- ¿Existe fidelidad en la clientela?

En general podemos decir que sí.

Mov.- ¿Cómo la han logrado mantener?

Sin duda a través de un buen servicio.



En Alcamar tenemos una máxima para todo el personal: “hay que dar el máximo nivel de rendimiento, con el mínimo nivel de estrés”. Buscar ese equilibrio, es la garantía del éxito de un equipo de trabajo.



A lo largo de 2024 se han realizado y se realizarán diferentes actividades relacionadas con el 55 Aniversario de ALCAMAR®

Mov.- ¿Cuáles son las ventajas de trabajar con ALCAMAR®, según sus clientes?

La rapidez en la respuesta, procurar no dejar sin atender ninguna petición y buscando siempre la solución más adecuada a sus necesidades.

Mov.- ¿Tienen historias o anécdotas especiales con clientes que les gustaría compartir?

Son muchísimas, pero sobre todo, cuando teníamos que convencer a los clientes de sustituir el trabajo con esfuerzo físico para la descarga de camiones, por carretillas. Íbamos por los pueblos de la Mancha con un camión y una carretilla, haciendo demostraciones a los almacenes de materiales de construcción, de bebidas etc., y normalmente, siempre volvíamos con algún cliente.

Mov.- ¿Qué medidas toman para asegurar la satisfacción del cliente?

Además de efectuar siempre lo mejor posible los trabajos, realizamos seguimientos continuos a través del departamento comercial y encuestas de satisfacción para conocer de primera mano las opiniones de los clientes.

Mov.- ¿Cómo se comunican y mantienen el contacto con los clientes?

A través de todos los medios posibles, desde la tradicional llamada telefónica o la visita comercial, pasando por los correos electrónicos y, en los últimos años, con nuestro Boletín Digital ELEVANDO, mailings con noticias y comunicaciones. También a través de nuestras redes sociales y nuestro canal de YouTube.



CELEBRACIÓN DEL ANIVERSARIO

Mov.- ¿Cómo han celebrado los 55 años de la empresa?

A lo largo de 2024 se han realizado y se realizarán diferentes actividades relacionadas con el 55 Aniversario de ALCAMAR®. Desde una visita a la fábrica de Mitsubishi en Pamplona con clientes realizada en abril, a un Concurso de Fotografía sobre maquinaria de manutención para el personal del Grupo Infical®, una Fiesta Aniversario para emplead@s y familias celebrada en el mes de mayo en nuestras instalaciones, un Torneo de Pádel Interno en septiembre, creación de un nuevo vídeo corporativo que se presentará en breve, asistencia de emplead@s a conciertos de música en el Auditorio Nacional...

Pero sin duda, el gran peso de la celebración de este Aniversario ha sido de nuevo la solidaridad. De la mano de nuestra ONG amiga HOLYSTIC ProÁfrica tanto ALCAMAR® como FICARA®, han destinado los fondos que hubiéramos empleado en hacer una macro fiesta con clientes y proveedores, para la construcción de dos canchas de Baloncesto en dos colegios de Uganda, inauguradas este verano durante un viaje al que asistí personalmente.

Mov.- ¿Qué significado tiene este Aniversario para ustedes?

Desde luego la satisfacción de ver cómo pasan los años y como una empresa que partió casi de la nada hace 55 años, y que seguimos siendo punteros en el sector, lo que nos anima y empuja a seguir muchos años más.

Mov.- ¿Qué planes tienen para el futuro de ALCAMAR® después de 55 años en el mercado?

Seguir creciendo, vinculando al máximo nuestro futuro al de la marca MITSUBISHI, como referente en el mercado español.



El gran peso de la celebración de este Aniversario ha sido de nuevo la solidaridad. De la mano de nuestra ONG amiga HOLYSTIC ProÁfrica tanto ALCAMAR® como FICARA®, han destinado los fondos que hubiéramos empleado en hacer una macro fiesta con clientes y proveedores, para la construcción de dos canchas de Baloncesto en dos colegios de Uganda, inauguradas este verano durante un viaje al que asistí personalmente.



ESPECIAL: RED DE CONCESIONARIOS PALFINGER



TALLERES ARENAS FORCA S.L

Talleres Arenas Forca SL es una empresa fundada en septiembre de 2022 en Molina de Segura, Murcia. Desde su creación, el taller se ha especializado en la reparación de maquinaria industrial, lo que incluye el mantenimiento y arreglo de sistemas de elevación hidráulica en vehículos. Su misión es ofrecer soluciones técnicas a problemas complejos de maquinaria industrial, sirviendo a una amplia variedad de clientes en el sector industrial, agrícola y de construcción.

Bajo la dirección de Marcos López Arenas, la empresa ha desarrollado una reputación por su capacidad de trabajar con maquinaria pesada, cubriendo necesidades tanto de reparación como de suministro de piezas y repuestos. Además, han ampliado su campo de acción al comercio de repuestos y accesorios, lo que les permite ofrecer un servicio integral a sus clientes. Esta diversificación les ha ayudado a consolidarse como un proveedor confiable dentro de su industria.

El taller no solo se enfoca en la reparación, sino que también abarca la compraventa de maquinaria, lo que les permite adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado. Con una estructura pequeña pero eficiente, continúa creciendo en el ámbito local, destacándose por su especialización en maquinaria industrial y su compromiso con ofrecer soluciones personalizadas.



SERVICIOS

- Reparación y montaje de gruas **PALFINGER**.
- Fabricación de mangueras hidráulicas y tubería de presión
- Venta de gruas ocasión y segunda mano

CONTACTO

C. Ricote, Nave 13, 30500
Molina del Segura, Murcia

Tel: 649 11 81 73

Email:
asistenciamovil@hotmail.com



Dos nuevos Terex RTs

Terex Rough Terrain Cranes ha añadido dos nuevos modelos a su nueva serie TRT de grúas todoterreno, la TRT 100 de 100 toneladas y la TRT 60 de 60 toneladas. Estos modelos siguen a la introducción del TRT 80L de 80 toneladas con pluma larga de junio.

El TRT 100 tiene una capacidad de 86.8 toneladas a tres metros de radio y 2.5 metros de radio nominal. Cuenta con un brazo principal de cinco secciones de 47 metros con tres modos de telescopado, y puede levantar hasta 8.9 toneladas con el brazo completamente extendido a un radio de 12 metros. Se puede agregar una extensión abatible de nueve a 17 metros para alcanzar una altura máxima de punta de 66 metros, con una inclinación de hasta 32 grados.

LA NUEVA TRT 100 DE 100T

El contrapeso de 10 toneladas se puede instalar y desmontar por sí mismo para reducir el peso de transporte desde su peso total de 53.25 toneladas – distribuido aproximadamente entre los dos ejes – a 43.25 toneladas. El ancho total almacenado es de 3.17 metros, con una longitud total de 14.1 metros y una altura total de poco menos de cuatro metros.

Al igual que con la nueva grúa de 80 toneladas, los cambios clave en los nuevos modelos son la incorporación de nueva tecnología; son los primeros dos Terex RTs equipados con el sistema de configuración y monitoreo de estabilizadores asimétricos variables 'IdeaLift'. La grúa selecciona automáticamente la mejor capacidad de elevación basada en la configuración real de los estabilizadores desplegados. La huella máxima de los estabilizadores es de ocho metros de ancho por 7.8 metros de largo.

LA PANTALLA DE SELECCIÓN DE MODO TEOS

Otras características incluyen el sistema operativo inteligente TEOS, con pantalla táctil a color de 10 pulgadas y una interfaz intuitiva para facilitar la operación y el mantenimiento. La función Eco Mode, la plataforma telemática T-Link, junto con la nueva y más espaciosa cabina S-Pace inclinable con mayor área acristalada y aire acondicionado.

El motor es un diésel Cummins Stage V, con la opción de un Cummins Stage III - Tier 3 para mercados con normas de emisiones menos estrictas. La transmisión es de tracción a las cuatro ruedas permanente con dos modos, y en modo manual ofrece tres velocidades hacia adelante y tres en reversa, o automático con seis velocidades hacia adelante y tres en reversa.

LA NUEVA TRT 60 DE 60T

El TRT 60 de 60 toneladas tiene una capacidad de 50 toneladas a un radio de tres me-



tros y está clasificado a 2.3 metros de radio. Cuenta con un brazo principal de cinco secciones de 42.5 metros y puede manejar ocho toneladas con el brazo completamente extendido a un radio de hasta nueve metros. Se puede agregar una extensión abatible de ocho a 15 metros para llevar la altura máxima de punta a 60 metros, con una inclinación de hasta 40 grados.

ESPECIFICACIONES DE LOS DOS NUEVOS TRT JUNTO AL RECIÉN LANZADO TRT 80L

El gerente general de Terex para grúas todoterreno, Giancarlo Montanari, dijo: "Es-

tamos expandiendo diligentemente nuestra oferta de productos para asegurar que nuestro portafolio posea la capacidad y flexibilidad para enfrentar los desafíos diarios de elevación en el entorno laboral moderno. El mercado es altamente competitivo, pero tengo gran confianza en nuestros dedicados miembros del equipo y en la superior artesanía italiana detrás de cada grúa producida en nuestro centro de excelencia de fabricación en Crespellano."

"Mirando hacia el futuro, estoy entusiasmado con la perspectiva de seguir ampliando nuestro portafolio de productos, incluyendo la reintroducción de algunas líneas de pro-

Model	TRT 100	TRT 60	TRT 80L
Max Capacity	100t @2.5m	60t @2.3m	80t @3m
Main Boom	47m	42.5m	47m
Capacity on Full boom	8.9t @12m	8t @9m	8.9t @ 12m
Bi-fold Extension	9-17m	8-15m	9-17m
Offset	32°	40°	32°
Max tip height	66m	60m	66m
OA Width	3.17m	2.93m	3.0m
OA Length	14.1m	12.82m	14.1m
OA height	3.99m	3.87m	3.9m
O/R footprint	8.0 x 7.8m	7.0 x 7.3m	8.0 x 7.8m
GVW	53.25t	38.71m	53.7m
Counterweight	10t	6t	8t



ductos pasadas que actualmente están en demanda en ciertos mercados. Este es un desarrollo emocionante para nuestros equipos de ingeniería y fabricación, y esperamos con ansias llevar estas innovaciones al mercado en el próximo año. Estoy orgulloso de nuestro equipo y creo que estos futuros avances fortalecerán nuestra oferta de valor y reputación en la industria de la elevación.”



Conectar. Conocer. Conseguir.

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



24 HORAS
AL DÍA
365 DÍAS
AL AÑO



SERVICIO RÁPIDO
Y CENTRADO EN
PROPORCIONAR
SOLUCIONES



PERSONAL
CUALIFICADO
PARA AYUDARLE
EN CUALQUIER
SOLICITUD



CALIDAD ÓPTIMA
A PRECIOS MUY
COMPETITIVOS

Haulotte y Equans experimentan con la descarbonización de obras bajo condiciones reales

El primer sitio en Francia en utilizar un vehículo alimentado por hidrógeno verde está en marcha en Saint-Cyr-l'École. Se está utilizando una plataforma de trabajo aéreo descarbonizada de Haulotte para realizar el aislamiento exterior de un edificio de viviendas sociales.

En mayo de 2022, Haulotte y el equipo de hidrógeno de Equans Francia (compuesto por empleados anteriormente adscritos a Bouygues Energies & Services) firmaron un acuerdo para probar en condiciones reales una plataforma de tijera todoterreno HS18 E PRO de la gama PULSEO.

Esta plataforma está equipada con un Range Extender desmontable, alimentado por una pila de combustible de hidrógeno, que recarga las baterías. Si bien ya existen máquinas eléctricas, el hidrógeno ofrece la ventaja de descarbonizar sitios aislados sin infraestructura eléctrica, aumentar la autonomía y permitir recargas rápidas. Este experimento in situ es único en Francia y requirió la certificación de todo el equipo y una estación de recarga.

UNA PRUEBA EN CONDICIONES REALES

Esta prueba en condiciones reales cuenta con el apoyo de Bouygues Construction Matériel en una obra equipada con una estación de recarga de hidrógeno y dirigida por Bouygues Bâtiment Habitat Social. Esta colaboración entre Haulotte y Equans allana el camino para una transición energética acelerada en los sitios de construcción, mejorando la resistencia y la productividad de las máquinas. Este sistema de recarga rápida también evita largos tiempos de carga y mitiga el riesgo de robo de equipos durante la noche. Además de los beneficios ambientales, el uso de hidrógeno también mejora la comodidad para los operadores y los transeúntes: las emisiones de contaminantes y el ruido se reducen drásticamente, ya que la pila de combustible emite solo vapor de agua.

Para enfrentar este desafío, Haulotte y Equans contaron con dos empresas francesas para diseñar y desplegar las soluciones. Roth H2 suministra una estación de recarga que cumple con los requisitos de espacio y robustez de las obras, mientras que H2SYS integra la tecnología de pila de combustible de hidrógeno y almacenamiento a alta presión en la plataforma de tijera fabricada por Haulotte. Toda la cadena de valor está involucrada en este experimento, desde el suministro de hidrógeno hasta su uso.

RETROALIMENTACIÓN ESTRATÉGICA PARA ACELERAR LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA

El experimento fue posible gracias a las certificaciones obtenidas durante el desarrollo del proyecto, tanto para la plataforma de tijera como para la estación de recarga. La prueba en el sitio piloto comenzó en mayo de 2024 y



Caroline Mazzoleni, Directora de Actividades de Hidrógeno y Combustibles Sintéticos en Equans Francia y Patrice Métairie, Vicepresidente Ejecutivo de Haulotte

se prolongó hasta la segunda mitad de 2024. El objetivo es doble: primero, confirmar la viabilidad técnica y económica de la tecnología de hidrógeno para estos nuevos usos; y segundo, validar los estudios sobre el ecosistema de suministro de hidrógeno para las obras de construcción.

Fácilmente adoptada por todo el equipo en la obra, la solución comienza a demostrar su eficacia frente a las máquinas convencionales. Casi tres meses después de su inicio, con el uso diario de la plataforma y varias recargas de hidrógeno realizadas, la retroalimentación de los usuarios es muy positiva. Los equipos de Haulotte y Equans tienen acceso en tiempo real al rendimiento y uso de la máquina, lo que les permite recopilar datos exhaustivos de este experimento del ecosistema de hidrógeno.

Fabricantes, proveedores de energía, clientes y usuarios serán los actores clave en el futuro despliegue de estas soluciones. Los empleados de Haulotte y Equans están plenamente



comprometidos, trabajando en estrecha colaboración para acelerar la descarbonización en las obras, lo que es esencial para preservar el medio ambiente, mejorar la salud pública y fomentar una industria de la construcción más sostenible y responsable.

"Estamos orgullosos de experimentar con éxito la descarbonización de obras mediante el uso de hidrógeno verde. Este proyecto piloto proporcionará valiosos conocimientos para acelerar la transición energética y enfrentar los desafíos climáticos. ¡Es realmente un logro colectivo! La participación de varias entidades del grupo Bouygues demuestra nuestro compromiso con la descarbonización de nuestra industria", enfatiza Caroline Mazzoleni, Directora de Actividades de Hidrógeno y Combustibles Sintéticos en Equans Francia.

"Los equipos de Haulotte han estado totalmente comprometidos durante años en proporcionar soluciones de trabajo en altura que reduzcan la huella de carbono. Colaborar con socios comprometidos como Equans nos permite combinar experiencia y acelerar la innovación para un futuro más ecológico. En general, la arquitectura 100% eléctrica de la máquina PULSEO, como la que se utiliza aquí en el sitio de Bouygues, permite a los usuarios trabajar en centros urbanos, zonas de bajas emisiones y obras ecológicas, tanto en interiores como exteriores. Equipadas con un Range Extender, nuestras máquinas aseguran una recarga rápida de la batería manteniendo la capacidad operativa completa", concluyen Patrice Métairie, Vicepresidente Ejecutivo de Haulotte, y Benoît Baleydiér, gerente de proyecto.

RANGE EXTENDER

Las plataformas de tijera PULSEO pueden acomodar un Range Extender desmontable e intercambiable entre otros modelos de la gama PULSEO. El Range Extender permite independencia de la red eléctrica al recargar las baterías in situ. El operador mantiene todas las capacidades de la máquina durante esta carga ultra rápida, o se puede hacer durante una pausa.



Grúas eléctricas de cabina

De 8,5 ton à 70 tonos

JMG Cranes S.p.A

Via Zuccherificio,2 - 29010 - Sarmato (PC) - Italie t:+39 0523 8486 - info@jmgcranes.com - www.jmgcranes.com

Transgrúas Cial anuncia un nuevo acuerdo de distribución con Cella para el mercado español

Transgrúas ha firmado un acuerdo de distribución con Cella, el renombrado fabricante italiano de plataformas de trabajo aéreo con más de cinco décadas de experiencia en el sector. Fundada en 1965, Cella ha consolidado su posición como uno de los líderes globales en el diseño y fabricación de plataformas aéreas, ofreciendo soluciones sofisticadas y confiables para una amplia variedad de aplicaciones.

Cella cuenta con una gama de productos de primer nivel que incluye 22 modelos especialmente diseñados para operaciones de extinción de incendios en parques de bomberos, así como 13 variantes industriales que abarcan desde plataformas montadas sobre camión y orugas, hasta camiones de plataforma de carga y plataformas remolcables. Este acuerdo les permitirá ampliar su oferta y atender a sectores como la poda de árboles, la construcción, el mantenimiento de instalaciones, y las operaciones de rescate y extinción de incendios.

Transgrúas, en el mercado de la elevación desde 1978, con su amplia experiencia en la venta, montaje, reparación y mantenimiento de plataformas aéreas desde 1991, se enorgullece de sumar Cella a su cartera de productos. A lo largo de estos años, han entregado más de 400 plataformas de varias marcas, consolidando su reputación como expertos en el sector de las PEMP.

“A finales de este año, esperamos la llegada de las primeras unidades de las plataformas aéreas de 25 metros de Cella, que presentaremos y ofreceremos la oportunidad de ver y probar. Nuestro compromiso es seguir brindando el mejor servicio a través de nuestras 4 delegaciones y nuestra red nacional de distribuidores para soporte técnico y postventa.

Con este acuerdo, reforzamos nuestro compromiso de ofrecer soluciones de elevación confiables y de alto rendimiento para todos nuestros clientes”, añade Karen Trenzano, Directora de Marketing de Transgrúas.

CELLA CUENTA CON UNA GAMA DE PRODUCTOS DE PRIMER NIVEL QUE INCLUYE 22 MODELOS ESPECIALMENTE DISEÑADOS PARA OPERACIONES DE EXTINCIÓN DE INCENDIOS EN PARQUES DE BOMBEROS, ASÍ COMO 13 VARIANTES INDUSTRIALES QUE ABARCAN DESDE PLATAFORMAS MONTADAS SOBRE CAMIÓN Y ORUGAS, HASTA CAMIONES DE PLATAFORMA DE CARGA Y PLATAFORMAS REMOLCABLES.



CON ESTE ACUERDO, REFORZAMOS NUESTRO COMPROMISO DE OFRECER SOLUCIONES DE ELEVACIÓN CONFIABLES Y DE ALTO RENDIMIENTO PARA TODOS NUESTROS CLIENTES, AÑADE KAREN TRENZANO, DIRECTORA DE MARKETING DE TRANSGRÚAS.

Transgrúas entrega una segunda grúa Fassi F345 para Contenedores Moreno

La reciente entrega de una grúa hidráulica articulada Fassi F345RB.2.28 aumenta el parque de la empresa madrileña Grúas Y Contenedores Moreno. Esta es la segunda unidad que solicitan en un breve periodo, lo que refleja su confianza en Transgrúas y su satisfacción con la reconocida marca Fassi.

Esta grúa cuenta con una capacidad de elevación de 33,80 Tn/Mt, destacándose por su versatilidad gracias a sus 8 prolongas hidráulicas y una manual. Además, está equipada con un cabrestante V20 de control automático, el sistema de estabilidad FSC "SII" y un detector de colisión en cabina. Asimismo, la



grúa se maneja de forma remota con el radio mando Scanreco modelo V7, lo que asegura una operativa precisa y eficiente.



"Agradecemos a Grúas y Contenedores Moreno su confianza y estamos seguros de que la Fassi F345RB.2.28 seguirá proporcionando un rendimiento excelente en cada uno de sus proyectos" añaden desde Transgrúas.

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

TRANSGRUAS
ENTRE ESPECIALISTAS

@ info@transgruas.com
🌐 transgruas.com

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

FASSI

LEADER IN INNOVATION

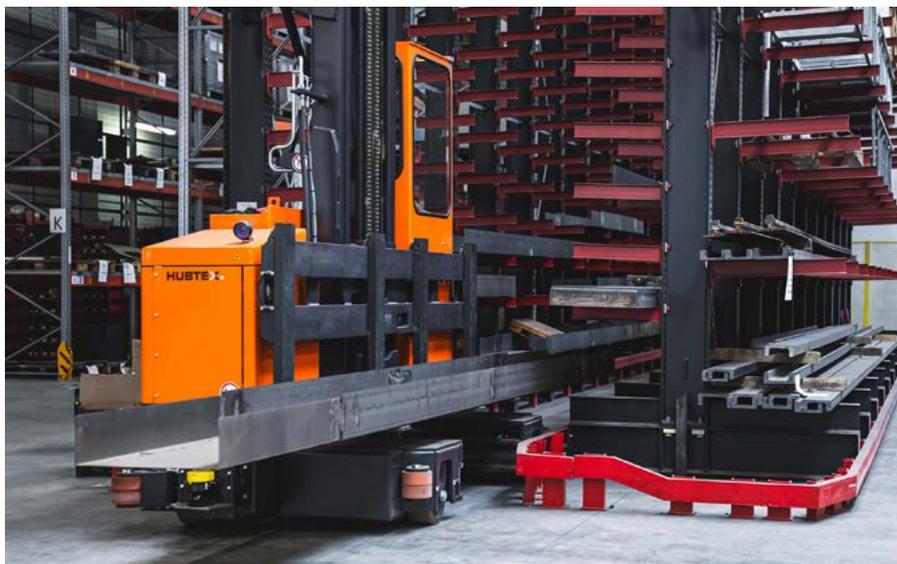
El primer asistente sensorial del sector para la entrada en pasillos de Hubtex

Entrar con precisión en el almacén de pasillos estrechos sin dañar las estanterías ni la mercancía.

Mayor capacidad, pero pasos estrechos: gracias al uso de carretillas elevadoras multidireccionales de carga lateral en almacenes de pasillos estrechos, los usuarios se benefician de una maximización de su capacidad de almacenamiento. Al mismo tiempo, este concepto de almacenamiento conlleva ciertos retos para los conductores: uno de ellos es la entrada con precisión en el pasillo estrecho. Para permitir que, al manipular cargas largas, los vehículos entren en los pasillos sin colisionar, HUBTEX ha desarrollado el primer asistente sensorial del sector para la entrada en pasillos. Este nuevo sistema de asistencia puede montarse en todas las series de Phoenix.

Para optimizar la capacidad de almacenamiento, en los almacenes de pasillos estrechos suelen utilizarse carretillas elevadoras multidireccionales de carga lateral. En este caso, el vehículo se guía a menudo sobre rodillos en el vehículo y sobre los correspondientes carriles guía en el soporte de las estanterías. La distancia de seguridad entre el vehículo y la estantería es de tan solo 100 mm. Para facilitar la entrada, la zona de acceso suele estar diseñada en forma de embudo o redondeada. La longitud del embudo de entrada depende de la longitud máxima de la carga. En consecuencia, en el caso de almacenar cargas especialmente largas, los embudos de entrada son también más largos, lo que por su parte exige un pasillo más grande.

Debido a estas condiciones, la entrada en el pasillo con cargas largas supone un reto es-



pecial para el conductor. Aquí es preciso situarse con precisión en la zona de entrada. No es poco frecuente que con estos sistemas se produzcan daños en el vehículo o en el almacén de estanterías, en particular cuando el conductor debe entrar en el pasillo con una carga larga y que sobresale. La entrada resulta aún más difícil cuando el conductor debe acceder al pasillo con el lado del vehículo opuesto. En este caso, entrar con precisión en el embudo es más complicado debido al ángulo muerto mayor. HUBTEX ayuda a los conductores a superar este reto con un asistente de nuevo desarrollo para la entrada en pasillos.

AYUDA EN SITUACIONES DE CONDUCCIÓN CRÍTICAS

El sistema se basa en los datos sin procesar de un sensor Lidar 2D, de un escáner láser. Este dispositivo determina la distancia relativa respecto al embudo de entrada y orienta el vehículo hacia la línea central del pasillo estrecho. «Tomando como referencia esta información, el sistema de asistencia centra la carretilla elevadora antes del pasillo y la alinea paralela a su trazado. De este modo, la carretilla elevadora puede entrar en el pasillo sin colisionar. El conductor puede concentrarse así en supervisar el entorno del vehículo y fijar una velocidad adaptada a la situación», explica Michael Röbig, representante y responsable de proyectos de desarrollo de HUBTEX. El sistema está disponible en dos variantes. Por un lado, la variante autónoma y, por otro, la variante como complemento al sistema móvil de protección de personas de Hubtex. La gran ventaja: si el vehículo ya dispone de un sistema de protección de personas, es posible utilizar los mismos sensores para la asistencia de entrada en pasillos. Gracias al hardware disponible, la asistencia sensorial de entrada en pasillos puede implementarse de forma más económica.

El sistema patentado permite prevenir daños en la instalación del almacén y en los dispositivos de asistencia de guiado mecánicos del vehículo. Esto mismo es válido para las colisiones entre las cargas largas transportadas y las cargas almacenadas en la zona de entrada. Además, el sistema aporta ventajas futuras en la planificación del almacén. Los embudos de entrada pueden ejecutarse con un volumen menor, y se producen ahorros en la planificación de las estanterías.



Telescópicos Alta Capacidad

Tecnología y productividad para todos.



CAPACIDAD

4,5 → 12



POTENCIA

116 → 170



ALTURA
ELEVACIÓN

8 → 18

Los telescópicos de Alta Capacidad son máquinas diseñadas para la manipulación de cargas elevadas en ambientes industriales y en el mundo de la construcción. Estos modelos, producidos según un nuevo concepto modular de los chasis y de la nueva cabina, aseguran lo mejor en cuanto a visibilidad, seguridad y confort. También en este caso se pueden equipar con soluciones tecnológicas únicas, como la cabina suspendida, el cambio de variación continua CVTronic y la traslación lateral del brazo. El logro exclusivo de esta máquina es haber mantenido dimensiones compactas, aumentando la facilidad de manejo y la versatilidad de uso.



www.merlo.com

MERLO
IBERICA

Andrés PLA, CEO de Equipzilla, gana el premio al ceo más influyente 2024

Andrés Pla, CEO de Equipzilla, ha sido galardonado con el premio al CEO más influyente de 2024 en la categoría de maquinaria industrial y materiales de construcción otorgada por la revista CEO Monthly.

El Sr. Pla ha explicado a Movicarga: “Estoy realmente contento con este galardón. En Equipzilla trabajamos en el sector desde hace años, y puedo decir que tener un equipo humano motivado, con ilusión y con ganas es fundamental. Y no quiero dejar pasar la oportunidad de agradecer a clientes y proveedores la confianza que han puesto en nosotros. Gracias por su apoyo. Y muchas gracias a CEO Monthly por este gran premio”.

La revista CEO Monthly ha estado celebrando a los CEOs influyentes desde que publicaron su primer número en 2017. No es un secreto que lo que hoy percibimos como un buen líder es muy diferente de lo que hubiera sido hace veinte años. El liderazgo moderno ha surgido de las complejidades de los lugares de trabajo actuales y de los equipos cada vez más diversos que trabajan en ellos.

"Una revista mensual creada para llevar las últimas y más actuales noticias a una audiencia global de CEOs de todo el mundo.

Una empresa es tan buena como su liderazgo, y aunque se necesitan muchas manos para que una compañía funcione, los CEOs tienen la mayor parte de la responsabilidad

y el poder en cualquier organización. Este es un desafío difícil, y por ello, a través de esta publicación dedicada a CEOs por la casa editorial de renombre internacional AI Global Media, se busca ofrecer las más recientes ideas, entrevistas y perfiles de directores ejecutivos de todo el panorama corporativo.”

"Nunca subestimes el poder de la influencia" Jim Rohn.

Se requieren muchas cualidades para convertirse en un verdadero gran líder, pero hay algo seguro: para ser efectivo al dirigir una organización, grande o pequeña, la influencia es un elemento fundamental.

Los CEOs más influyentes, según CEO Monthly Magazine, son seleccionados cada mes, basándose en su propio análisis e investigación exhaustivos. No es solo una lista de vanidad con los nombres más conocidos, sino una representación real de aquellos que influyen y lideran dentro de sus organizaciones todos los días.

Consideran cómo la influencia impacta en la estrategia de la organización, su rendimiento, consistencia, adaptabilidad, comunicación, planificación a futuro, inteligencia emo-

cional y cultura y valores. Buscan celebrar a los CEOs que constantemente muestran cualidades de liderazgo destacadas, que se reflejan en toda la organización.

Los ganadores son indudablemente influyentes e indudablemente efectivos.



Transgrúas hace entrega de una grúa Fassi F110B para los bomberos de Donosti

En esta ocasión se ha realizado una entrega de una grúa hidráulica articulada Fassi modelo F110B para el departamento de Bomberos de Donosti, en la delegación de Vitoria de Transgrúas.

La grúa sobre camión cuenta con 4 prolongas hidráulicas, limitador FX500, distribuidor D850 y display gráfico, radio mando de 6 funciones, plegado automático de la grúa (ACF), control de colisión en cabina (CCD), control digital de la rotación y control de estabilidad FSC. Una grúa hidráulica articulada con unas grandes prestaciones, que ya está ofreciendo el mejor rendimiento al departamento de bomberos.



Transgrúas hace entrega a Godino Ibiza 2020, S.L. de una grúa Fassi F545 con volquete a su flota

El Director Comercial y Responsable de Postventa de Transgrúas se desplazaron a Ibiza para la formación y entrega.

Godino Ibiza 2020, SL ofrece sus servicios de transporte y grúa en la isla y ahora ha incorporado este equipo de lo más completo para diversificar su oferta y ampliar su flota.

La grúa escogida ha sido una grúa hidráulica articulada Fassi F545RA.2.27, para la que se ha realizado un montaje tipo sandwich. La grúa sobre camión cuenta con rotación continua, 8 extensiones hidráulicas, jib L214, limitador electrónico FX500, prolink, XP, ADC, display gráfico, sistema XF (Extra Fast) y radio mando Scanreco mini V7 de 6 funciones. Además, este modelo cuenta con el control de estabilidad FSC SII.

La grúa hidráulica se ha completado con un volquete hecho a medida, que cuenta con todos los detalles para cubrir las necesidades de su cliente.



GRÚAS ALAPONT



Aniversario



NUEVA LIEBHERR LTM 1230-5.1

Himoinsa presenta la serie HGY

Nuevos generadores de hasta 3.500 kVA con motores Yanmar para el suministro de energía crítica.

La nueva familia de motores GY, que podría alcanzar los 4 MW en futuros planes de desarrollo, nace para convertirse en pieza clave de la industria de la generación de energía y está lista para su uso con combustibles alternativos, como el aceite vegetal hidrotratado (HVO), el gas o el hidrógeno. Este nuevo producto se presentó internacionalmente en un gran evento que tuvo lugar en Madrid y atrajo a unos 400 asistentes. Es un proyecto que empezó hace 10 años y es un trabajo conjunto entre Himoinsa y Yanmar. Han tenido el apoyo en el evento de la cúpula directiva de Yanmar y han acudido al evento gente de 42 nacionalidades. En 2025, inaugurarán una nueva fábrica en España con capacidad para 1.000 equipos, desde 1.000 a 3.500 kVA.

Este proyecto comenzó hace 10 años y ha sido un trabajo conjunto entre Himoinsa y Yanmar viendo una oportunidad en el mercado. Francisco Gracia, CEO de Himoinsa, durante el evento destacó el trabajo de esas 300 personas que han participado en el proyecto, y cómo el trabajo conjunto con Yanmar, les permite entrar en un nuevo mercado con muchas ganas e ilusión y sabiendo que pueden convertirse en líderes en un futuro. Con el lema Power& Responsibility, este lanzamiento supone el primer paso hacia algo más que un motor, es una solución en Power. Por parte de Yanmar, Tetsuya Yamamoto, recalcó el trabajo en equipo que han realizado ambas empresas para lanzar un producto que será un game changer en el mercado.

HIMOINSA forma parte del grupo Yanmar y es un fabricante de soluciones de tecnología energética que diseña y produce grupos electrógenos, sistemas de acumulación a baterías, torres de iluminación, interruptores de transferencia automática, controles de monitorización y accesorios para el suministro de energía continua y de respaldo. La compañía



ha presentado la serie HGY, una nueva solución energética que arrasará en todo el mundo y se convertirá en líder indiscutible en el campo de la generación de energía para proyectos de misión crítica. El evento para el lanzamiento de la nueva familia de generadores tuvo lugar en Madrid (España), donde unos

400 clientes y socios disfrutaron de un impresionante espectáculo en el Estadio Metropolitano.

La serie HGY incorpora motores Yanmar que van desde los 1.250 kVA hasta los 3.500 kVA (con planes futuros de llegar hasta los 4.000 kVA). Entre ellos se incluye la familia de motores GY175L, con múltiples modelos de 12 y 16 cilindros y el futuro desarrollo de motores de 20 cilindros, todos ellos con control electrónico.

En términos de sostenibilidad, la serie HGY se ha configurado con gran meticulosidad para ser compatible con la futura incorporación de combustibles alternativos como el HVO, el gas y el hidrógeno. Se trata de un paso importante hacia la responsabilidad medioambiental y ayudará a los usuarios finales en su estrategia para alcanzar las cero emisiones netas.

Los generadores HGY están equipados con sistemas de postratamiento de gases para





cumplir con las normativas europeas, alemanas y británicas para plantas de combustión media que operen más de 300 o 500 horas. La nueva serie incluye una versión con certificación EPA Tier 2 para aplicaciones de emergencia en Estados Unidos, así como el cumplimiento de las normativas NEA en Singapur.

Esta nueva familia de productos se ha diseñado para garantizar la reducción de emisiones, e HIMOINSA proporcionará la Declaración Ambiental de Producto (EPD) para ofrecer información exhaustiva sobre el impacto medioambiental del producto durante todas las etapas de su ciclo de vida. De este modo, se ayuda a los clientes a tomar decisiones de compra más sostenibles y a implementar estrategias bajas en carbono.

«La nueva serie HGY marca el inicio de un nuevo capítulo en la historia de la generación de energía crítica —afirmó Francisco Gracia, presidente y CEO de HIMOINSA—. Los equipos de diseño e ingeniería de HIMOINSA y Yanmar han trabajado en estrecha colaboración con nuestros proveedores y clientes para desarrollar una solución innovadora que dé respuesta a la clara demanda de soluciones energéticas integrales, eficientes y de bajas emisiones». Gracia enfatizó que el lanzamiento de la serie HGY es un gran paso hacia delante para reforzar el crecimiento de HIMOINSA en el mercado global.

Este nuevo desarrollo ha generado un aumento significativo en la capacidad industrial de ambas empresas, gracias a la introducción de una nueva línea de producción para el motor Yanmar GY en la fábrica de Amagasaki (Japón) y al establecimiento de un nuevo centro de producción de HIMOINSA en España. Esta nueva instalación para soluciones energéticas tiene un área de 17.000 m² y una capacidad productiva de 1.000 unidades de generadores anuales.

La serie HGY incluye generadores con diversas potencias de salida para distintas aplicaciones, incluyendo las de emergencia (ESP), en continuo (PRP), energía para centros de datos (DCP), COP y LTP. De este modo, se garantiza una solución óptima para centros de atención sanitaria, centros de datos, capacity markets y otros sectores de misión crítica.



**A PARTIR
DE HOY,
CAMBIO
DE RUTA**

**MXE 160
PICK UP
Compacta y
versátil.
Calidad Multitel
en todas partes.**



MULTITEL
SINCE 1911

WWW.MULTITELGROUP.COM

MOTOR GY YANMAR | LA CALIDAD Y LA FIABILIDAD FORMAN EL NÚCLEO DE ESTE MOTOR

Yanmar cuenta con más de 100 años de experiencia en el desarrollo de tecnologías para motores fiables que hacen un uso eficiente del combustible para las industrias de la generación de energía y de equipos marinos y de construcción. La familia de motores GY utiliza tecnologías probadas que se basan en los renombrados motores marinos de Yanmar, conocidos internacionalmente por su fiabilidad.

«Los clientes del segmento de la energía crítica pueden confiar en la tecnología de nuestros motores y tener la seguridad de que les proporcionaremos lo que necesitan. Hemos trabajado en estrecha colaboración con el equipo de ingeniería de HIMOINSA y aprovechado su experiencia en el mercado de la generación de energía para crear una solución de motores que encaje a la perfección con las necesidades de los clientes del sector de la energía crítica», explica Masaru Hirose, director general del área de Productos de Gran Potencia de YANMAR POWER TECHNOLOGY CO., LTD.

La GY es una nueva familia de motores de altas revoluciones con sistema de inyección «common rail». Combina la tecnología de combustión única de los motores de altas revoluciones con la fiabilidad de los motores de bajas revoluciones, garantizando así un alto rendimiento y eficiencia. Esta tecnología es compatible con el funcionamiento en condiciones extremas, una huella de carbono reducida, múltiples posibilidades de combustibles y bajas emisiones.

- Sistemas de inyección de combustible «common rail» y bomba de alta presión: Genera una presión de inyección de hasta 2200 bar para una máxima eficiencia y optimiza la curva de presión de combustión mediante inyecciones múltiples.
- Alta densidad de potencia: La serie HGY ofrece un rendimiento excepcional en términos de emisiones y densidad de potencia (hasta 37,9 kWm/L). Una alta densidad de potencia específica reduce la huella de carbono y supone un gran impacto sobre la huella de carbono total durante su vida útil.



- Prototipo de cilindro único: El diseño de la cabeza del pistón y el análisis de fluidos son clave para la eficiencia y el rendimiento del motor. Yanmar ha invertido cientos de horas de ingeniería en esta etapa del desarrollo.
- Rápida respuesta: La inyección de combustible supone una diferencia enorme en las aplicaciones de generación de energía en las que la velocidad de respuesta es vital. La ECU es capaz de reaccionar a cambios repentinos de la velocidad en cuestión de milisegundos. El motor arranca en menos de 8 segundos. Este motor funciona dentro de las condiciones de clase de la ISO8528-5 G3.
- Unidad de control del motor (ECU) intuitiva: La ECU incluye varios parámetros físicos para un control óptimo del sistema de inyección. El sistema de control incluye un práctico e intuitivo software de diagnóstico integrado que permite la monitorización remota del motor y el generador.

CONSUMO DE COMBUSTIBLE / «BEST-IN-CLASS» EN EL MERCADO

La eficiencia es el principal objetivo de HIMOINSA y Yanmar, y los generadores HGY se han diseñado para garantizar un consumo de combustible óptimo. Esto se logra mediante un nuevo sistema de inyección de combustible de alta presión «common rail», el diseño de sus pistones y su alta densidad de potencia. Centrarnos de este modo en la eficiencia se traduce en un ahorro de costes, reducción de emisiones y una gran autonomía, convirtiendo la serie HGY en uno de los productos más eficientes y competitivos del mercado.

FUNCIONALIDAD E INTERVALOS DE MANTENIMIENTO AMPLIADOS

El mantenimiento y la accesibilidad sencillos son aspectos que se han considerado desde el inicio del desarrollo del nuevo producto. Todas las piezas fungibles del motor, como el combustible, los filtros de aire y el punto de llenado de aceite, se encuentran cómodamente ubicadas en un mismo lado.

La mayoría de las piezas son compatibles con diversas versiones y modelos del motor. El objetivo es garantizar una reducción del

stock de recambios de nuestros clientes para que puedan compartir componentes comunes como filtros de combustible, bombas de combustible, inyectores, etc. Este sofisticado diseño modular logra un mantenimiento del motor más eficiente, un inventario de recambios reducido y una formación técnica simplificada.

La serie HGY ofrece intervalos de mantenimiento ampliados. Presenta un intervalo de puesta a punto parcial de 10.000 horas y un intervalo de puesta a punto completa de hasta 30.000 horas para un funcionamiento sin interrupciones.

HIMOINSA ofrece una plataforma de gestión que permite la monitorización remota, el control y el mantenimiento de los generadores. La plataforma de esta solución exhaustiva proporciona un seguimiento en tiempo real de los parámetros críticos, alertas automáticas en caso de fallo o anomalía y herramientas para la planificación proactiva del mantenimiento, todo ello con el objetivo de maximizar la eficiencia operativa y minimizar los tiempos de inactividad.

Además, presenta opciones de informes y análisis de datos avanzados para fomentar la toma de decisiones informada y garantizar un rendimiento óptimo de los generadores en todas las ubicaciones. Nuestros clientes podrán beneficiarse notablemente de esta plataforma accediendo a todos los datos mediante la API.





ALQUILER de MAQUINARIA

www.kyorent.es



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



91 354 71 71

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

administracionmadrid@kyorent.es



Grúas eléctricas con cabina de JMG Cranes: ventajas clave en la industria de elevación

La evolución tecnológica en el sector de las grúas ha dado lugar a soluciones innovadoras como las grúas eléctricas cabinadas de JMG Cranes, optimizando las operaciones de elevación en diversos entornos industriales. Estas grúas destacan por mejorar las operaciones en términos de precisión, seguridad, confort, versatilidad y sostenibilidad.

¿Cuáles son las principales ventajas que ofrecen las grúas eléctricas con cabina de JMG?

1. PRECISIÓN Y CONTROL ÓPTIMO

Uno de los puntos fuertes de las grúas eléctricas con cabina de JMG Cranes es su gran precisión y control durante las maniobras de elevación. La cabina ofrece al operador una visión panorámica completa sobre la carga y el entorno, permitiendo posicionarla con máxima exactitud. Esta precisión es crucial en sectores como la manufactura, logística y construcción, donde cada centímetro cuenta y es vital realizar movimientos con sumo cuidado.

2. SEGURIDAD AVANZADA

La seguridad es un aspecto imprescindible en cualquier operación de elevación. Estas grúas ayudan a mejorar los estándares de seguridad de varias formas:

- Protección del operador: La cabina cerrada ofrece un entorno seguro, protegiendo al operador de condiciones climáticas adversas o peligros ambientales.
- Mejor visibilidad: La cabina brinda una visión amplia del lugar de trabajo, permitiendo al operador identificar rápidamente posibles riesgos.



- Reducción de riesgos: Equipadas con sistemas de seguridad como limitadores de carga y dispositivos antirrotura, minimizan los accidentes.

3. CONFORT Y REDUCCIÓN DEL CANSANCIO

Las grúas eléctricas con cabina de JMG

están diseñadas para ofrecer un entorno de trabajo confortable, algo crucial para los operadores que pasan largas horas manejándolas. Asientos ergonómicos, controles intuitivos y sistemas de climatización reducen el cansancio del operador, mejorando su concentración y productividad.

4. VERSATILIDAD: CONTROL DIRECTO Y REMOTO

Estas grúas destacan por su flexibilidad de control. El operador puede alternar entre el control directo desde la cabina o mediante radiocontrol, según las necesidades de cada operación. Esta capacidad resulta especialmente útil en situaciones que requieren una vista remota por seguridad o un control directo para maniobras precisas.

5. SOSTENIBILIDAD Y RESPETO AL MEDIO AMBIENTE

Las grúas eléctricas con cabina de JMG representan una opción sostenible y respetuosa con el medio ambiente. Al utilizar energía eléctrica en lugar de combustibles tradicionales, reducen las emisiones de gases contaminantes y disminuyen el impacto ambiental, un aspecto cada vez más valorado en la industria actual.

¿En qué sectores se utilizan las grúas eléctricas con cabina?

Son especialmente útiles en sectores que requieren alta precisión y seguridad, como la industria manufacturera, logística, construc-

ción y energía. Su capacidad para manipular materiales pesados o voluminosos con precisión las hace esenciales incluso en condiciones de trabajo difíciles.

Modelos de grúas con cabinas que ofrece JMG Cranes

JMG Cranes dispone de varios modelos de grúas eléctricas con cabina, cada uno diseñado para aplicaciones específicas:

- **MC85:** Compacta y versátil, ideal para espacios reducidos.
- **MC120:** Potente y maniobrable, adecuada para múltiples aplicaciones.
- **MC160:** Robusta y eficiente, pensada para trabajos intensivos.
- **MC210:** Versátil y de alto rendimiento, ideal para grandes proyectos.
- **MC250:** Precisa y potente, diseñada para el máximo rendimiento.
- **MC350:** Tope de gama para operaciones de elevación exigentes.
- **MC400:** Solución avanzada para necesidades industriales complejas.
- **MC580:** Ideal para aplicaciones que requieren gran capacidad de elevación.



- **MC650:** Diseñada para operaciones de alta precisión y gran alcance.
- **MC700MT:** La opción definitiva para proyectos de gran escala, con un enfoque en sostenibilidad.

Las grúas eléctricas con cabina de JMG Cranes destacan por su precisión, seguridad, confort, versatilidad y sostenibilidad, convirtiéndose en una solución ideal para mejorar las operaciones de elevación en diversos sectores industriales.

NUEVA

HA20 RTJ

PLATAFORMA ELEVADORA ARTICULADA

> Máximo tiempo de actividad
> Alta seguridad
> Productividad óptima
> Excelente rendimiento en terrenos accidentados

Y más capacidad de carga con **Haulotte DUAL REACH**

Haulotte EQUIPMENT



Club de los 100

Ruthmann lanza una plataforma sobre camión de 100 metros

Ruthmann ha presentado su esperada plataforma compacta sobre camión con una altura de trabajo de 100 metros durante un evento para clientes en Alemania. Amco Machinery, distribuidor de Ruthmann para España, estuvo presente con Bert Wiegel, su director, y algunos clientes españoles.

RUTHMANN STEIGER T 1000 HF

Ruthmann ha presentado en Alemania la Steiger T 1000 HF, con una altura de trabajo de 100 metros. Está montada sobre un camión de cinco ejes con un peso total de 53 toneladas y un alcance horizontal de 39 metros, lo que representa un avance significativo respecto a la oferta actual del mercado, según la empresa.

El lanzamiento tuvo lugar cerca de la sede de Ruthmann en Alemania, con la presencia de más de 100 invitados de 15 empresas europeas, así como de EE.UU., Israel y México. También participó la inteligencia artificial en el evento.

Con el aumento de aplicaciones en áreas como la energía eólica, líneas eléctricas,

mantenimiento de edificios antiguos de difícil acceso, nuevas construcciones más grandes, puertos e inspección de puentes, Ruthmann destacó que la necesidad de equipos más avanzados es cada vez mayor.

CARACTERÍSTICAS DEL STEIGER T 1000 HF

Este modelo está diseñado tras una intensa investigación en la industria, incluyendo consultas con empresas de alquiler de todo el mundo para obtener su retroalimentación. La respuesta general de los clientes fue la necesidad de alcanzar alturas superiores a los 90 metros disponibles en el mercado, con mayor alcance y sobre un chasis estándar de cinco ejes, algo que aún no se había logrado en la industria.



El uso de un chasis con un peso superior al estándar activaría regulaciones nacionales en toda Europa, complicando las operaciones. Por ello, se estudiaron varios diseños, incluyendo algunos con alturas de hasta 110 metros, hasta que el modelo T 1000 HF logró la combinación óptima de características.

Entre sus innovaciones se encuentra el bloqueo automático electrónico en las cinco secciones del brazo inferior, que se activa cuando es necesario, como al operar a alturas máximas con un ángulo de elevación de 80 a 88,5 grados. El brazo superior de tres secciones puede extenderse hasta 37 metros.

TECNOLOGÍA AVANZADA Y FLEXIBILIDAD

El nuevo modelo incorpora la tecnología highflex de Ruthmann, presente en otras plataformas de la serie Steiger, que permite movimientos "hacia arriba, sobre y atrás", ofreciendo flexibilidad en lugar de solo máxima altura de trabajo, lo que convierte a la plataforma en una máquina dos en uno.



RUTHMANN presentó por primera vez el nuevo **RUTHMANN STEIGER® T 1000 HF** a una audiencia selecta en un evento exclusivo. El evento, con el tema **"Club de los 100"**, se celebró en la impresionante atmósfera del Castillo de Velen y atrajo a invitados de todo el mundo.



El sistema DRS optimiza las características del modelo maximizando su rango de trabajo, algo fundamental en condiciones extremas. Por ejemplo, al trabajar con vientos de fuerza 8, el sistema permite establecer la velocidad del viento antes de la operación y ajusta el rendimiento dentro de parámetros seguros.



EL STEIGER® T 1000 HF ofrece datos de rendimiento impresionantes: un alcance lateral de 39 metros, hasta 10 metros más que la competencia, con un peso total de 53 toneladas, 10 toneladas menos que otros modelos. Construido sobre un chasis estándar compacto, establece nuevos estándares en la industria.

Uwe Strotmann, Director General de RUTHMANN Holdings GmbH

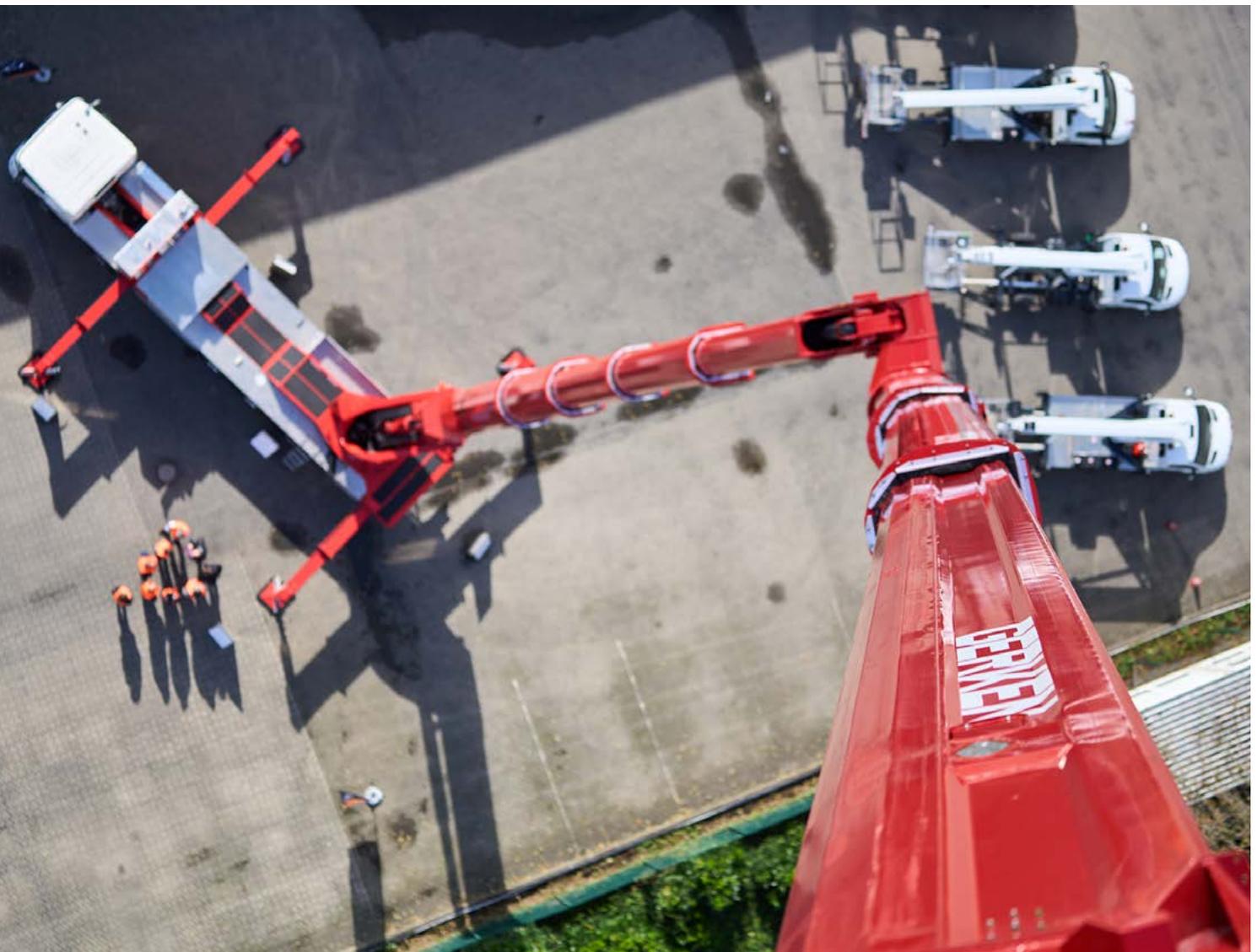




DIMENSIONES COMPACTAS

- **Longitud total:** 16,53 m
- **Peso total:** 53 toneladas
- **Altura del vehículo:** 3,95 m
- **Voladizo delantero:** 2,64 m
- **Voladizo trasero:** aprox. 3,37 m
- **Sin cesta en la parte trasera** para reducir riesgos durante maniobras
- **Chasis estándar** de montaje

El diseño compacto y la capacidad del Steiger T 1000 HF lo convierten en una herramienta versátil para una amplia gama de aplicaciones industriales y de mantenimiento, asegurando un rendimiento eficiente incluso en entornos desafiantes.





Opiniones



ESCUELA ROXU

PABLO SANTIAGO

Mov.- ¿Qué te pareció el viaje a Ruthmann?

Ruthmann nos organizó un viaje para las 100 empresas clientes, donde la recepción en el hotel fue de cuento de príncipes y princesas, Castillo del siglo XIII y la visita a fábrica impresionante por su nivel tecnológico. Nos han tratado de forma muy acogedora.

Mov.- ¿Ya tenéis una 100 m? ¿Estáis contentos con ella?

Disponemos de máquinas de 90 m y en breve se dispondrá de máquinas de 100 m.

Mov.- ¿Qué te gusta más a nivel técnico y de rendimiento de la máquina de 100 m?

Son camiones cestas únicos en el mercado por su calidad de construcción, su estabilidad en trabajos de gran altura y el servicio postventa es uno de los mejores del mercado.

Mov.- ¿Qué te parece AMCO como representante de Ruthmann?

Amco es un representante que además de facilitar la adquisición de máquinas muy exclusivas, te hace un acompañamiento único. Bert Wiegel es un profesional increíble y siempre está ayudando. Cualquier inconveniente de la máquina lo hace suyo y el servicio postventa es de lujo.



GRÚAS RIGAR

IGNASI RIGAR

El viaje a Ruthmann me ha parecido un gran evento. Un sitio excepcional para presentar una gran máquina.

Hemos podido comprobar cómo han fabricando una máquina con la última tecnología y los últimos avances. Al subirse da una sensación de seguridad que agradece.

Tanto Ruthmann como Amco, con Bert se han volcado con todos nosotros.

Una gran experiencia.



GRÚAS ROMANÍ

Mov.- ¿Qué te pareció el viaje a Ruthmann?

Para mí fué una experiencia fantástica, dirá que fue una Ruthmann's Experience, porque no solamente fue una visita para conocer la fábrica y ver la nueva Plataforma de 100m, sino que fue una muy buena oportunidad para conocer a todo el equipo humano de Ruthman, ya que todos estaban implicados de la organización del evento, desde el equipo comercial, el técnico e ingeniería, marketing, y hasta el propio director general Uwe Sotrmann, los cuales propiciaron momentos para que todos los asistentes pudieran entablar conversaciones con ellos para preguntar y opinar. Se realizaron varias charlas técnicas e informativas y en todas ellas transmitían la ilusión y el orgullo de la presentación de la nueva T1000HF.

También fué muy buena oportunidad para conocer y intercambiar opiniones con otros alquiladores a nivel mundial, ya que asistieron empresas de multitud de países, desde México hasta Israel.

Mov.- ¿Ya tenéis una 100 m? ¿Estáis contentos con ella?

No, de hecho, era la primera unidad que salía de fábrica, y no era para nosotros, jejeje. Grúas Romaní tienes varias plataformas Ruthmann pero la de mayor altura es de 75 metros por el momento, y estamos muy contentos con esta marca.

Mov.- ¿Qué te gusta más a nivel técnico y de rendimiento de la máquina de 100 m?

Lo que me gusta de la Steiger T1000HF, es que ha sido diseñada para ser lo más compacta posible (dentro de las posibilidades) con todas las prestaciones de sus antecesoras e incluye mejoras para dar confianza y confort al operador, como el nuevo sistema de comando de joystick para emplazar la máquina. También incluye un nuevo sistema de control y diagnóstico remoto mejorado, que ofrece la información con muchísima más precisión y detalle.

Mov.- ¿Qué te parece AMCO como representante de RUTHMANN?

AMCO MACHINERY es un perfecto representante para Ruthmann, ya que es una empresa muy profesional, confiable, que comparte los valores de Ruthmann, y que conjuntamente ofrecen a todos los clientes un gran servicio post-venta, con soluciones rápidas y eficientes.



PIÑEIRO LIFTU

ALBERTO PIÑEIRO

Mov.- ¿Qué te pareció el viaje a Ruthmann?

Con respecto al viaje para la presentación de la nueva T-1000-HF ha sido todo un éxito, de presentación, planificación y eficacia.

Mov.- ¿Ya tenéis una 100 m? ¿Estáis contentos con ella?

No tenemos aún una unidad de 100 metros, pero espero tenerla a dos años vista, ya que los pedidos de esta máquina están con dos años de plazo de entrega.

Mov.- ¿Qué te gusta más a nivel técnico y de rendimiento de la máquina de 100 m?

Esta máquina de Ruthmann, está también con la misma configuración DUAL, como la T-900-HF que tiene unas características de trabajo que ningún otro promovedor-fabricante tiene. Una configuración de chasis de cinco ejes, que permite acceder a lugares complicados de acceso.

Mov.- ¿Qué te parece AMCO como representante de RUTHMANN?

AMCO para nosotros, siempre ha sido el soporte con el fabricante ideal estando a servicio, las 24 horas. Su director Bert Wiegel es una persona totalmente volcada con sus clientes. Ruthmann no podría tener en España una persona más eficiente.

Grúas Alapont cumple

75

años

Es un honor poder traer esta gran noticia, de la que todos seguro nos sentimos orgullosos, Grúas Alapont, de Valencia, cumple 75 años, y lo ha celebrado rodeado de amigos, clientes, y el equipo de Alapont, que orgullosos celebraron este evento el 28 de septiembre.



Cumplir 75 años es un hito en cualquier empresa, y más si es una empresa de grúas. Son muchos los amaneceres que han visto crecer esta empresa, y muchos los atardeceres que la han visto luchar por continuar un legado que este año cumple su aniversario de diamante. Es la tercera generación la que lo maneja: Ana, Silvia, Pablo y Fran. Orgullosos de seguir ese legado, que comenzó hace tanto tiempo.

Fran Alapont está al frente de Grúas Alapont, consciente del buen equipo con el que cuenta, de la familia como apoyo absoluto, y con la convicción de que hay que seguir avanzando

y cada día dando lo mejor de uno mismo, con nuevos proyectos, estrenado una grúa por este aniversario, y con la convicción de que un buen equipo y su gran experiencia es tu mejor carta de presentación.

Lo que comenzó como empresa de transporte es referente hoy y se basa en unos pilares fundamentales: el buen servicio, la fiabilidad, la especialización y la experiencia de nuestro equipo.

En la siguiente entrevista, Fran Alapont nos cuenta lo mejor de estos 75 años y ¡¡los planes hasta llegar a los 100!!



LOS INICIOS FUERON COMO EMPRESA DE TRANSPORTE, CON CARROS TIRADOS POR CABALLOS, SE TRANSPORTABAN PRODUCTOS AGRÍCOLAS PARA DISTRIBUIRLOS EN ALMACENES, PERO TAMBIÉN MATERIALES PESADOS COMO VIGAS, LOSAS O TRONCOS DE MADERA, ALGUNOS DE HASTA 13 TN.





1949



1962



1968



1967



1998



2000



2004



1997



1999



2001



2015



2018



2020



2014



2016



2019





1969

1970



1973

1989



1994

1996



2006

2007



2008

2009



2010

2011



2021

2022



2023

2024





garon los ordenadores, las grúas todoterreno rápidas, cada vez más potentes con más pluma y con menos ejes, como ejemplo nuestra Luna de 60 tn del año 1974 que contaba con 5 ejes con 38 metros de pluma, la 230 tn que acabamos de recibir tiene también 5 ejes y cuenta con 75 metros de pluma y maniobra infinitamente mejor que aquella 60 tn.

Mov.- ¿Qué objetivos tenía la empresa en sus primeros años y cómo han evolucionado?

Siempre poner al cliente en el centro y resolverle sus problemas de movimiento y elevación de cargas. Siempre nos hemos adaptado a la demanda que ha ido evolucionando. En los comienzos con las grúas se montaban muchas naves de estructura metálica, hoy tenemos muchos sectores diferentes en los que trabajamos.

Mov.- ¿Cuál ha sido su maniobra más memorable a lo largo de los años?

Mov.- Habéis celebrado con gran éxito los 75 años de la empresa, un hito para guardar en la memoria de todos los gruistas de España. Felicidades. ¿Cómo fueron los inicios de Grúas Alapont hace 75 años?

Los inicios fueron como empresa de transporte, con carros tirados por caballos, se transportaban productos agrícolas para distribuirlos en almacenes, pero también materiales pesados como vigas, losas o troncos de madera, algunos de hasta 13 tn.

Mov.-¿Qué desafíos enfrentaron en sus primeros años de operación?

El trabajo de carretero era duro, las cargas se hacían a mano en la mayoría de las ocasiones. Para los troncos más grandes no era posible utilizar unas “galeras” que llevaban los troncos suspendidos y había que cargarlos mediante rampas, cuñas palancas y gatos. En aquella época no había máquinas elevadoras ni grúas.

Mov.-¿Cuál fue la primera máquina que compraron?

El primer camión se compró en 1962, un Ford “María de la O” a gasolina al que posteriormente se le añadió un remolque de un eje extensible. La primera grúa fue una Sacri en 1967, era eléctrica, giratoria, elevaba la pluma con un pequeño pistón que posteriormente se cambió por uno de mayor capacidad, tenía dos telescópicos que salían por medio de un usillo el primero y con reenvío de cables el segundo, también tenía un cabrestante con un gancho de dos poleas e incluso tenía arriostamiento de pluma con dos tambores en la base de la pluma y un caballete en la cabeza para obtener mejores prestaciones. Bien mirado, ya tenía muchas de las innovaciones que llevarían años después las grúas.

Mov.-¿Cómo ha cambiado la tecnología en el sector de grúas desde sus comienzos?

Todo ha evolucionado mucho, hasta mediados de los años 80 las grúas no llevaban control sobre la carga que levantaban, quedaba todo al buen hacer del gruista y que el cliente no te engañara con los pesos. Luego lle-



HEMOS MEJORADO TODA LA GESTIÓN DE RESIDUOS EN LA EMPRESA, HEMOS ADQUIRIDO UNA CARRETILLA ELÉCTRICA DE 3,5 TN Y LAS ÚLTIMAS INCORPORACIONES VIENEN CON MOTORES DE ÚLTIMA GENERACIÓN EURO6



Yo pongo en valor la botadura del Galeón Timanfaya de 100 tn, que hizo mi padre en el año 1989 con 4 grúas trabajando al mismo tiempo, dos Liebherr de 120 y 70 tn y dos Luna de 60 y 40 tn. Todavía hoy cuando veo la foto en mi despacho alucino.

Mov.- ¿Qué máquina ha sido la que les ha hecho más ilusión incorporar a su flota?

Siempre las últimas grúas son las que más ilusión te hacen, ahora mismo la LTM 1230.5-1 de Liebherr y la 165 Tn/m de Palfinger.

Mov.- ¿Tienen alguna anécdota que recuerden con cariño a lo largo de su trayectoria?

Anécdotas en este sector todos tenemos muchas, me recordaron el otro día cuando mi padre se quedó sin frenos y salió de la carretera en un puerto de montaña con el trailer. La cabeza tractora se quedó colgando al vacío y las patas de la plataforma se quedaron enganchadas en la cuneta evitando la catástrofe. Por suerte, el King pin aguantó y pudo salir trepando por el remolque hasta la carretera sin daños personales.

Mov.- ¿Cuántas personas trabajan actualmente en Grúas Alapont?

Actualmente somos 33 personas.

Mov.- ¿Cuál es vuestro empleado más antiguo?

El más antiguo fue nuestro encargado Toni García, que estuvo más de 41 años con nosotros. Actualmente, la edad media de la plantilla es de 19 años de antigüedad.

Mov.- ¿Cómo ves el relevo generacional en vuestra empresa? ¿Estáis preparando nuevos talentos para que se incorporen a la compañía?

**A MEDIO PLAZO
TENDREMOS QUE
PREPARAR NUESTRA
NUEVA BASE EN BÉTERA**



Actualmente la tercera generación con Ana, Silvia, Pablo y yo estamos plenamente incorporados y llevando la dirección de la empresa desde que mi padre se jubiló en 2009. La cuarta generación, todavía se lo está pensando...

Mov.-¿Cuál es el parque actual de Grúas Alapont?

Todas las grúas autopropulsadas son Liebherr, tenemos la 230tn, 160tn, 100tn, 3 de 70tn la 50tn y 2 de 40 tn. En autocargantes tenemos todo el parque con Palfinger desde 165 hasta la 16, 15 unidades. Además, tenemos dos mini grúas UNIC 295 y los trailers para transporte de contrapesos y mercancía.

Mov.-¿Qué papel ha jugado la familia en la evolución de la empresa?

Ante todo es una empresa familiar y ese es el secreto para poder afrontar los problemas y las crisis que han pasado en todos estos años.

Mov.-¿Cuál es el objetivo actual de Grúas Alapont?

Seguir modernizando la flota poco a poco, ya que en el periodo de crisis desde 2008 no se hicieron inversiones y creció la antigüedad del parque.

Mov.-¿Qué tipo de proyectos buscan para el futuro?

Ahora que hemos reforzado el segmento las grúas mayores, seguramente las próximas inversiones serán de tamaño medio.

Mov.-¿Han desarrollado alguna estrategia de sostenibilidad en los últimos años?

TODAS LAS GRÚAS AUTOPROPULSADAS SON LIEBHERR, TENEMOS LA 230TN, 160TN, 100TN, 3 DE 70TN LA 50TN Y 2 DE 40 TN. EN AUTOCARGANTES TENEMOS TODO EL PARQUE CON PALFINGER DESDE 165 HASTA LA 16, 15 UNIDADES. ADEMÁS, TENEMOS DOS MINI GRÚAS UNIC 295 Y LOS TRAILERS PARA TRANSPORTE DE CONTRAPESOS Y MERCANCÍA



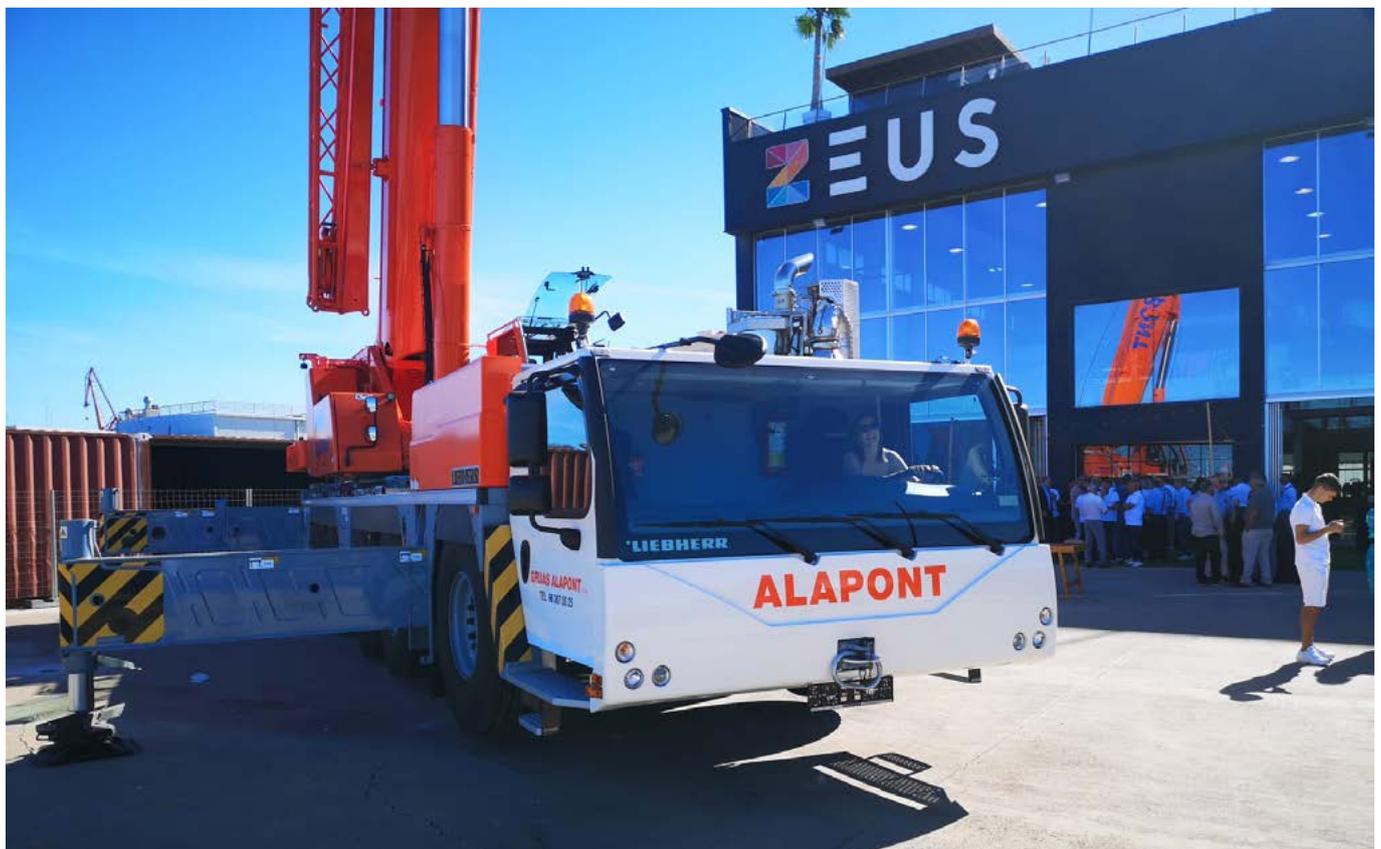
Hemos mejorado toda la gestión de residuos en la empresa, hemos adquirido una carretilla eléctrica de 3,5 tn y las últimas incorporaciones vienen con motores de última generación EURO6. En vehículos pesados el pensar en eléctrico hoy es una quimera.

Mov.-¿Cómo han logrado mantenerse competitivos en un sector tan cambiante? Creo que nuestro éxito no viene por el volu-

men sino por el buen servicio, la fiabilidad, la especialización y la experiencia de nuestro equipo.

Mov.-¿Cuál ha sido el mayor cambio en la empresa durante las últimas décadas?

Como decía Heráclito "Lo único constante es el cambio". Creo que el secreto de la longevidad de una empresa es ser ágil para adaptarse a los cambios y ser prudente en las in-



versiones. Sin duda, la época actual es en la que los cambios cada vez son más rápidos.

Mov.-¿Qué han hecho para celebrar este 75 aniversario?

El sábado 28 de septiembre, hicimos una celebración con toda la empresa y sus familias a la que también vinieron antiguos gruistas de varias generaciones, incluso vino un gruista que actualmente está trabajando en Alemania. Por otra parte, nos acompañaron clientes y proveedores de más antigüedad como Liebherr con Marcos Presa o Palfinger con Fran Esclapes y tuvimos representación de la FVET con Carlos García y de AGRUCOVAL con Samuel Ortí.

Mov.-¿Ha asistido alguna figura importante al evento de celebración?

Acudieron 115 personas, pero para mí, los más importantes además de toda la familia Alapont, fueron las familias de los trabajadores.



Mov.-¿Han hecho alguna adquisición especial para conmemorar el aniversario?

Hemos presentado la Liebherr 1230-5.1 y una cabeza Mercedes Arocs de 3 ejes para reforzarnos en el transporte de contrapesos.

Mov.-¿Qué impacto ha tenido la tecnología en su capacidad operativa y qué es lo que te gusta más de la tecnología aplicada a las máquinas en este momento?

En las máquinas de última generación, tanto en grúa autopropulsada como en autocargante, tienen un mayor componente tecnológico para limitar aún más el factor pericia del operario y minimizar la posibilidad de un accidente.

Mov.-¿Qué importancia tiene la innovación para el futuro de Grúas Alapont?

La innovación es clave para mantenernos en primera línea. Todas las herramientas dispo-

SIEMPRE LAS ÚLTIMAS GRÚAS SON LAS QUE MÁS ILUSIÓN TE HACEN, AHORA MISMO LA LTM 1230.5-1 DE LIEBHERR Y LA 165 TN/M DE PALFINGER



nibles para trabajar mejor y más seguro redundarán en beneficios.

Mov.- ¿Qué valores han sido clave para el éxito de la empresa durante estos 75 años?

Nos define la honradez, la fiabilidad y el buen servicio.

Mov.- ¿Qué planes tienen para el futuro de la empresa a largo plazo?

Seguir profesionalizando y modernizando la flota y creando estándares para reducir la variabilidad operacional.

Mov.- ¿Cómo ven el sector de las grúas en los próximos 10 años?

Para mí el futuro del sector a medio plazo pasa por operaciones de M&A. El tamaño de las empresas en general es muy pequeño y para poder atender al mercado correctamente y tener las últimas novedades, o eres una empresa muy de nicho o es muy difícil cubrir todos los sectores en horario 24/7.

Mov.- ¿Qué tipo de proyectos les gustaría emprender en el futuro?

A medio plazo tendremos que preparar nuestra nueva base en Bétera.

Mov.- ¿Cuál ha sido el proyecto más desafiante que han realizado?

La verdad es que en estos años han sido muchos los retos superados, uno por ejemplo fue meter un Airbus A330 de 5,5m de diámetro dentro de una nave con una puerta de 4 m de ancho.

Mov.- ¿Cómo ven la evolución de la industria de grúas en términos de digitalización?

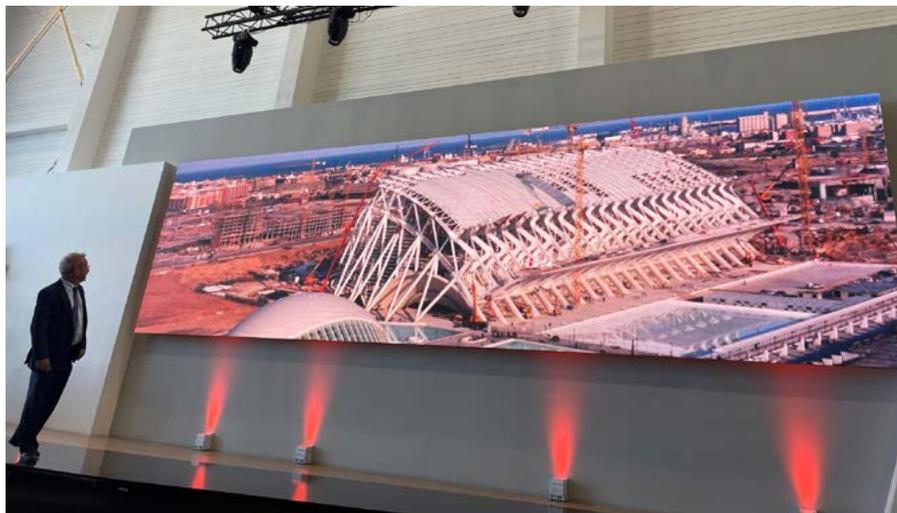
Cada vez las grúas están más digitalizadas y conectadas, esto redundará en una mejora en el servicio técnico para las asistencias en caso de averías.

Mov.- ¿Cuál es el legado que quieren dejar después de 75 años de historia?

Grúas Alapont es una empresa de referencia en el sector, por su experiencia y buen hacer. No nos importa tanto ser grandes, sino el buscar la excelencia en nuestro trabajo, tener una visión hacia el futuro y un impacto positivo en las personas y las comunidades.



SIEMPRE PONER AL CLIENTE EN EL CENTRO Y RESOLVERLE SUS PROBLEMAS DE MOVIMIENTO Y ELEVACIÓN DE CARGAS





GRÚAS ALAPONT ES UNA EMPRESA DE REFERENCIA EN EL SECTOR, POR SU EXPERIENCIA Y BUEN HACER. NO NOS IMPORTA TANTO SER GRANDES, SINO EL BUSCAR LA EXCELENCIA EN NUESTRO TRABAJO, TENER UNA VISIÓN HACIA EL FUTURO Y UN IMPACTO POSITIVO EN LAS PERSONAS Y LAS COMUNIDADES



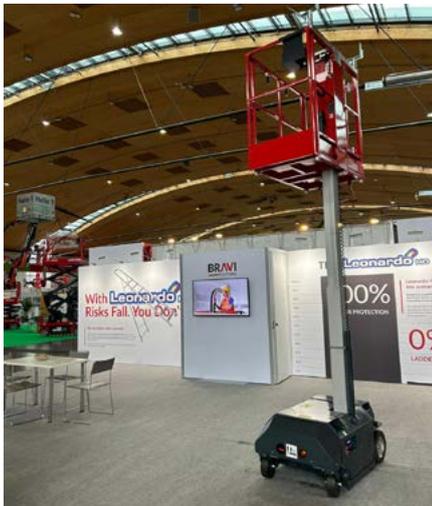
Bravi Platforms lanza novedades en sus productos y accesorios

Bravi Platforms anuncia nuevas soluciones para incrementar la eficiencia y la seguridad para los sitios de obra y las operaciones logísticas.

Bravi Platforms, empresa con más de treinta años de experiencia en el sector del acceso de baja altura, anuncia una serie de actualizaciones de sus productos y accesorios, fruto de un compromiso constante por la innovación tecnológica. Las novedades introducidas responden directamente a las necesidades de un mercado en constante evolución, que requiere soluciones cada vez más eficaces y seguras para los trabajos en altura y para las operaciones logísticas. Al mismo tiempo, la empresa publica los resultados de un reciente estudio de mercado, que ofrece información relevante para las empresas de alquiler y construcción. Un enfoque constante en la seguridad, combinado con un rendimiento optimizado, ha guiado siempre las acciones de Bravi Platforms, que sigue desarrollando soluciones que mejoran la eficiencia en el lugar de trabajo y en una amplia gama de actividades de picking.

LEONARDO HD: MAYOR CAPACIDAD Y NUEVOS ACCESORIOS

Entre las principales novedades, Bravi Platforms ha introducido el aumento de la capacidad sin restricciones en el modelo Leonardo HD, pasando de 180 kg a 230 kg. Esta mejora se ha conseguido sin modificar el peso unitario, que sigue siendo de 560 kg. Esta mejora es especialmente significativa para las aplicaciones que requieren el uso de su conjunto de accesorios, como el Solo-Gyps (para la instalación de placas de yeso) y el dispositivo de inspección Small-E. Además, para optimizar la gestión del material en la obra, Bravi lanzó el Pipe Rack. Esta nueva incorporación a la gama permite cargar y transportar tubos de hasta 90 kg, mejorando así la funcionalidad y la eficacia operativa de la propia plataforma.



SPRINT LP Y VENTOSA: SOLUCIONES PARA MEJORAR LA EXPERIENCIA DE PICKING

En el sector del picking, Bravi Platforms ha mejorado significativamente el modelo Sprint tanto desde el punto de vista estructural, con un nuevo chasis equipado con esquinas y para choques reforzados, como con la incorporación de dos nuevos accesorios.

Tanto en el modelo Sprint como en el Sprint LP, ahora es posible integrar el accesorio Ventosa, presentado en la feria Logimat 2024. Este innovador sistema alimentado por las baterías de las mismas unidades aumenta sustancialmente la eficacia y la seguridad en la recogida, especialmente de aquellos artículos difíciles de alcanzar que se encuentran escondidos en la parte trasera de las estanterías.



terías. Con una capacidad de 20 kg, la Ventosa reduce considerablemente el tiempo de trabajo en sectores como el bricolaje, el mobiliario y la alta tecnología.

Además del nuevo chasis, se ha diseñado una nueva bandeja de carga que se adapta perfectamente a los modelos Sprint y Sprint LP. De hecho, esta nueva solución de carga es 10 cm más ancha y más larga, y está provista de una serie de bordes retráctiles en tres lados, para una mayor eficiencia de picking. Además, en el modelo Sprint LP, la bandeja de carga para paquetes grandes también se ha rediseñado por completo y se ha equipado con un juego de rodillos a ambos lados para facilitar la carga de materiales más voluminosos.

NUEVA SPRINT TL: CAPACIDAD DE MANIPULACIÓN MEJORADA

Siempre en 2024, Bravi introdujo un restyling del modelo Sprint TL, concebido específicamente para la manipulación de neumáticos. Las mejoras realizadas, basadas en los comentarios de los clientes, incluyen el aumento de la capacidad del compartimento para neumáticos, que pasó de 100 kg a 150 kg, lo que permite manipular incluso neumáticos SUV de 800 mm de diámetro. Esta mejora, junto con la reducción de la altura de trabajo a 5 m, tiene como objetivo mejorar aún más la estabilidad y la eficiencia durante las operaciones de picking.

DATOS DE MERCADO: NUEVAS OPORTUNIDADES PARA EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

Junto con estas innovaciones, las Bravi Platforms comparte los resultados de una investigación de mercado realizada por Introspective Market Research. Esta muestra que el 48,07% de las obras de construcción mundiales tienen techos con una altura máxima de 5 m (excepción hecha de los proyectos de vivienda civil, que representan el 33% de los proyectos de construcción en general), un aspecto que afecta a las opciones de equipos. Además, el 92,72% de los equipos vendidos entre 2017 y 2023 y utilizados en este tipo de proyectos no están diseñados para funcionar a estas alturas. Estos datos subrayan la importancia de que las empresas de alquiler ofrezcan soluciones adecuadas a las necesidades de las obras, capaces de garantizar la seguridad y la continuidad operativa. Por otro lado, para los contratistas, el uso de unidades concebidas para espacios restringidos es crucial para mejorar la eficiencia y reducir los riesgos asociados al uso de equipos inadecuados.



LOS PRÓXIMOS EVENTOS DEL SECTOR

Bravi Platforms confirma su presencia en los eventos más importantes del sector:

- Working at Height Conference, que tendrá lugar los días 19 y 20 de noviembre en Nashville (TN), centrada en tecnologías y procesos de trabajo para promover la seguridad en los trabajos en altura. El evento, en su primera edición en Estados Unidos, reunirá a expertos del sector para debatir las mejores prácticas y premiar los logros en materia de seguridad.



- ARA Show, la mayor exposición mundial del sector de alquiler de equipos y eventos, que se celebrará del 30 de enero al 1 de febrero de 2025 en Las Vegas.
- BAUMA, 34ª edición de la feria líder mundial de maquinaria de construcción, máquinas de materiales de construcción, máquinas de minería y vehículos de construcción. La cita es en Múnich del 7 al 13 de abril de 2025.

Con estas innovaciones y el compromiso continuo de seguimiento de la evolución del mercado, Bravi Platforms reafirma su papel como empresa comprometida con la satisfacción de las necesidades reales de las empresas de alquiler y contratistas, ofreciendo soluciones diseñadas para aumentar la seguridad y la eficiencia, respetando los más altos estándares de fiabilidad y calidad.



ÚNETE AL PORTAL Nº 1 DE ALQUILER DE MAQUINARIA

✉ Escribe nos al
rent@equipzilla.com

☎ Llámanos al
91 123 87 50

🌐 Visita nuestra web
www.equipzilla.com/alquiladores

Captamos clientes y cerramos el alquiler por ti.



Equipzilla

Magni HTH 24.11 realiza trabajos en la cantera de Carrara

En el corazón inexpugnable de las canteras de Carrara, se exhibe el manipulador telescópico de alta capacidad de Magni, con toda su potencia y tecnología. El HTH 24.11 se distingue por una capacidad máxima de elevación de 24 toneladas y 14 toneladas a una altura máxima de 10,50 metros, con un alcance máximo de 5,8 metros. Este modelo también es indispensable en canteras y minas gracias a su sistema de control con joystick, que permite movimientos suaves hacia adelante y hacia atrás, permitiendo un control óptimo durante cada movimiento.

Daniele Moscatelli, operador experimentado de la empresa, también destacó su capacidad de adaptarse a los terrenos más difíciles, permitiendo nivelar el vehículo incluso cuando está sometido a cargas pesadas. Esto es posible gracias a la transmisión hidrostática equipada con el HTH 24.11, con Dropbox de 2 velocidades (adelante y atrás) y cambio 2WD/4WD. El sistema R.F.ID también facilita el reconocimiento automático de los accesorios utilizados, aumentando la versatilidad de la máquina en numerosos contextos operativos mediante el cambio rápido entre diferentes accesorios específicos del sector.

Con el HTH 24.11, Magni renueva su compromiso con la seguridad, ofreciendo no solo mayor eficiencia y productividad sino también un sistema intuitivo y fiable capaz de afrontar las pronunciadas pendientes que caracterizan la cantera de Carrara.

Magni sigue siendo un socio esencial para las empresas que desean superar los desafíos más complejos, incluso en la industria pesada y minera.





Sea cual sea su sector de especialización, merece nuestra atención especial.

La misma devoción que dedicamos a la construcción de nuestras plataformas aéreas. Nada menos que 14 modelos divididos en seis familias, diseñados para responder perfectamente a sus exigencias y a sus necesidades profesionales específicas: **desde el cuidado de los árboles hasta el mantenimiento de edificios instalaciones e infraestructuras; desde la restauración hasta los trabajos en líneas de alta tensión.** Descubra las ventajas de la gama CMC en nuestro sitio web.

CMC
THE SPECIALIST

www.cmclift.com

Congreso IPAF Conosur 2024

IPAF celebra éxito del Congreso IPAF CONOSUR 2024 en Mendoza.

El 3 de octubre de 2024, la Bodega “Los Toneles” se transformó en el epicentro de la industria de plataformas elevadoras en el Conosur de Latinoamérica, al acoger el esperado Congreso IPAF CONOSUR 2024. Organizado por la Federación Internacional de Acceso Motorizado (IPAF), el evento reunió a más de 120 profesionales, líderes y expertos del sector para explorar los desafíos y las innovaciones en la seguridad de trabajos en altura. Bajo la Dirección de Diego Bustamante, Gerente Regional de IPAF LATAM, el congreso logró un ambiente de camaradería y aprendizaje compartido, con la presencia especial de Peter Douglas, CEO de IPAF, quien subrayó la importancia del compromiso global de la organización con la seguridad.

Iniciando a primera hora de la mañana, Diego Bustamante ofreció la apertura oficial, dando la bienvenida a los asistentes y destacando los logros de IPAF en la región, los cuales han sido puro crecimiento acelerado gracias a los Miembros y Centros de Formación de la región.

La primera conferencia estuvo a cargo de Yanina Bundrea, Directora General de RK Elevaciones, quien destacó "La Seguridad como Hábito Clave", un tema central que marcó la pauta para el resto del día. Yanina enfatizó cómo la cultura de seguridad es esencial y debe ser un compromiso continuo en todas las organizaciones.

Peter Douglas, CEO de IPAF, tomó el escenario por medio de la AI y su increíble traducción para hablar del "Impacto Global de IPAF: Elevando Estándares". Con su vasta experiencia, Douglas compartió cómo IPAF ha estado implementando prácticas de seguridad a nivel mundial, adaptándolas a las necesidades locales para maximizar su efectividad. Su intervención no solo subrayó el papel de IPAF como líder en la industria, sino también su visión hacia el futuro y el impacto positivo que buscan lograr en la región latinoamericana.

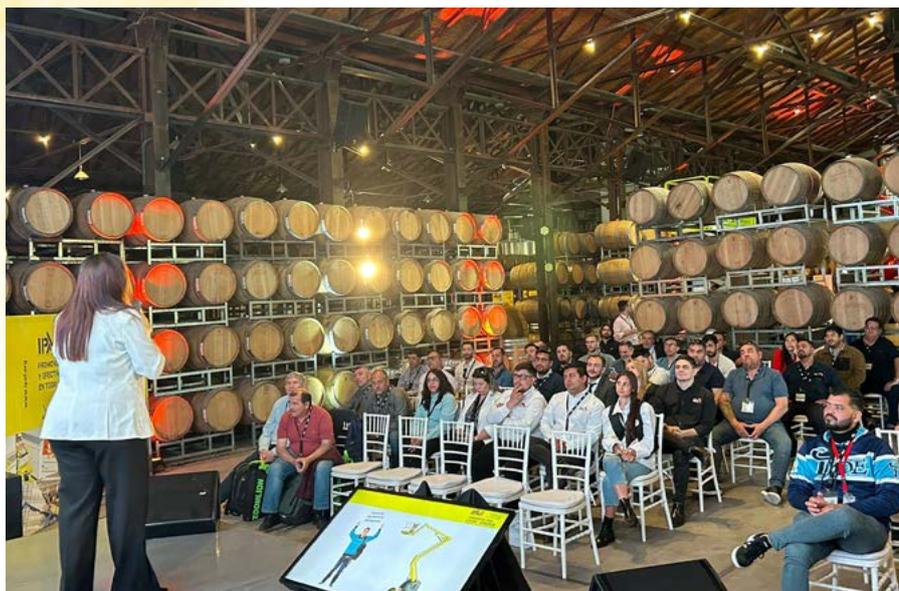
Pérez y Felipe Caro de ALO GROUP lideraron una ponencia titulada "Destruyendo Mitos con Corazón Latino y Espíritu Global", en la cual destacaron las realidades y desafíos específicos de la industria en América Latina. A través de ejemplos prácticos, abordaron cómo ALO GROUP enfrenta estas realidades y promueve una cultura de seguridad, fortaleciendo la posición de la región en el escenario global.

Regresando del magnífico almuerzo lleno de degustaciones gastronómicas locales, Pablo de Armas, Director de RAMIREZ, abordó un tema de creciente relevancia: la transformación energética. En su ponencia, "Las Claves



Bodega Los Toneles; Area de Exhibición/Patrocinadores





cutieron cómo la tecnología puede mejorar la seguridad y la eficiencia en el trabajo en altura. La interacción y la variedad de perspectivas ofrecieron a los asistentes un enfoque profundo sobre las últimas tendencias y soluciones tecnológicas que están redefiniendo el sector.

Cierre y Degustación de Vinos Locales El evento concluyó con un sorteo y la entrega de premios, momento en el que los asistentes pudieron relajarse y disfrutar. La jornada culminó con una exquisita Wine Party, una degustación de vinos locales de la Bodega Los Toneles, donde no faltaron las sonrisas y el ambiente festivo.

Este cierre memorable brindó a todos los participantes la oportunidad de disfrutar de la hospitalidad mendocina en un entorno único, compartiendo experiencias y fortaleciendo conexiones en la industria.

IPAF continúa liderando el camino en la promoción de la seguridad en el uso de plataformas de acceso motorizado, ofreciendo formación y recursos innovadores a nivel global. Para más detalles sobre IPAF y futuros eventos, visite www.ipaf.org/event

Con este exitoso evento, IPAF refuerza su compromiso con la industria en la región, subrayando la importancia de la seguridad, la tecnología y el desarrollo profesional en un sector en constante evolución. ¡Nos vemos en la próxima edición del Congreso IPAF CONOSUR!

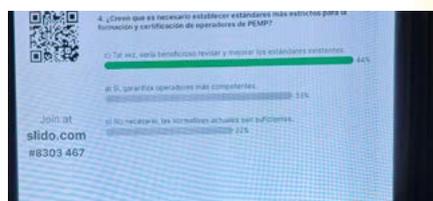


de la Transformación de la Matriz Energética de Nuestro Negocio", de Armas exploró cómo la industria de plataformas elevadoras puede adaptarse a las tendencias de sostenibilidad mediante el uso de fuentes de energía alternativas. Su presentación despertó gran interés y abrió paso a discusiones sobre cómo la sostenibilidad puede convertirse en una ventaja competitiva en el sector y para mejorar las empresas de alquiler en reducir la huella de carbono.

Por la tarde, Romina Vanzi, Directora de Desarrollo Regional de IPAF, presentó el tema de "Buscando la Excelencia: Rental Standard de IPAF", en el que expuso cómo la organización trabaja para establecer altos estándares de calidad y seguridad en el alquiler de equipos. Vanzi explicó la importancia de este estándar y su contribución a la profesionalización del sector en la región.

Uno de los momentos culminantes del congreso fue el panel "Tecnología al Servicio de la Seguridad en Plataformas de Elevación", moderado por Romina Vanzi en ausencia de Macarena García, directora de Movicarga,

que no pudo asistir por causas de fuerza mayor. El panel incluyó a destacados expertos como Gabriel Marotta de Dingli, Oscar Ibarra de Genie/terex, Roberto Rojas de Manitou y Fabio Pavani de Zoomlion, quienes dis-



Liebherr y Fortescue anuncian en MINExpo 2024 una ampliación significativa de la colaboración para equipos de emisión cero

En el marco de un impresionante acto celebrado en la presente edición de MINExpo en Las Vegas (EE. UU.), Liebherr y Fortescue anunciaron una expansión significativa de su asociación y presentaron el camión autónomo a batería T 264, desarrollado conjuntamente. Tanto el Dr. Andrew Forrest como el Dr. Willi Liebherr asistieron al evento para celebrar el acuerdo histórico. Juntas, las dos empresas desarrollarán y validarán una gama de soluciones mineras de cero emisiones, lo que resultará en el suministro de 475 nuevas máquinas Liebherr que incorporan la innovadora tecnología verde de Fortescue para las operaciones de Fortescue en Australia Occidental. Esto representa aproximadamente dos tercios de la flota minera actual en las operaciones de Fortescue. La flota minera de Fortescue consumió aproximadamente 400 millones de litros de diésel en el a2024 y representó el 51% de sus emisiones. Liebherr y Fortescue están comprometidos a tener un ecosistema de minería de cero emisiones, integral y a gran escala, en funcionamiento para 2030. Ambas empresas han confirmado que, a través de su continua cooperación, los clientes podrán acceder a este ecosistema para sus propias operaciones en los próximos años. El acuerdo, que incluye todo el equipo y las innovaciones tecnológicas, representa el mayor acuerdo realizado en los 75 años de historia del Grupo Liebherr.

Este acuerdo histórico para el desarrollo y suministro de equipos de cero emisiones fue anunciado por el Dr. Willi Liebherr, miembro de la junta administrativa de Liebherr-International AG, y el Dr. Andrew Forrest, presidente ejecutivo de Fortescue, en un impresionante evento en el stand de Liebherr en MINExpo. El acuerdo entre Liebherr y Fortescue ayudará a alcanzar los objetivos de descarbonización de ambas empresas. Una vez que las tecnologías pioneras de cero emisiones, desarrolladas dentro de la asociación, entren en producción en serie, estarán disponibles para las empresas mineras de todo el mundo.

"Estamos orgullosos de haber firmado el acuerdo de entrega de equipos más grande en toda la historia de 75 años del Grupo Liebherr. Especialmente porque la expansión de nuestra colaboración con Fortescue es un paso importante hacia nuestro objetivo compartido de descarbonizar las actividades mineras en todo el mundo", dice el Dr. Jörg Lukowski, vicepresidente ejecutivo de ventas y marketing de Liebherr-Mining Equipment SAS. "La tecnología desarrollada como parte de este acuerdo histórico no solo apoyará a nues-



El Dr. Willi Liebherr de Liebherr y el Dr. Andrew Forrest de Fortescue firman el acuerdo entre las dos empresas.

tros clientes en sus trayectorias de descarbonización, sino que también nos ayudará a cumplir nuestro compromiso de ofrecer soluciones de transporte, carga y nivelación completamente libres de combustibles fósiles para finales de la década. De hecho, en los próximos años, Liebherr y Fortescue Zero podrán ofrecer a más clientes dentro de la industria un ecosistema comprobado de minería a gran escala y con cero emisiones".

"Las asociaciones con empresas y personas como Liebherr y Willi Liebherr, donde la ambición se respalda con acción, son fundamentales", afirma el Dr. Forrest. "Este es un paso importante hacia nuestro objetivo de Real Zero 2030: eliminar las emisiones de nuestras operaciones de mineral de hierro en Australia para finales de la década. El mundo necesita un Real Zero ahora – simplemente no puede permitirse esperar. Las soluciones ecológicas que necesitamos están hoy aquí y Fortescue Zero las está proporcionando e implementando en nuestras exigentes operaciones mineras. Fortescue Zero desarrolló esta tecnología de baterías y conjuntamente desarrolló el Automated Haulage Solution, liderando el camino para ofrecer soluciones innovadoras y ecológicas que eliminen las emisiones de la industria pesada. Invitamos a todas las empresas de los sectores

de minería, industria pesada y transporte a unirse a nosotros. Las soluciones están ahí y el ingrediente que falta es el liderazgo. Ya quedó atrás la época en la que otros te convencían de que el lavado de imagen verde representa el mejor retorno para los accionistas y tu comunidad ha terminado. Fortescue te invita a unirse a nosotros. Juntos podemos ser los pioneros que forjen el cambio hacia el abandono de los combustibles fósiles."

AVANZANDO CON EL T 264 ELÉCTRICO AUTÓNOMO DE BATERÍA

De las 475 máquinas que componen este acuerdo, aproximadamente 360 serán camiones T 264 eléctricos y contarán con un sistema de energía eléctrica desarrollado por Fortescue Zero. Esto es el triple de los 120 camiones que se anunciaron como parte de la asociación inicial entre Liebherr y Fortescue en 2022. Fortescue considera que este es el camino óptimo para el reemplazo de equipos móviles pesados diésel, fundamentales para cumplir con sus objetivos de descarbonización de 2030. Todos los camiones de esta flota estarán equipados, en última instancia, con un sistema de energía de batería de cero emisiones desarrollado por Fortescue Zero y la Autonomous Haulage Solution (AHS) desarrollada conjuntamente, ambos diseñados

para ser escalables, de modo que puedan ser adaptados a los camiones de carga Liebherr existentes. Esto significa que los camiones comprados hoy ya están preparados para el futuro.

EL CAMINO HACIA UNA SOLUCIÓN AUTÓNOMA DE BATERÍA ELÉCTRICA

El camión eléctrico T 264 comenzará la validación a finales de 2025. La flota de camiones T 264, compuesta por aproximadamente 360 unidades, ya ha comenzado a llegar a las instalaciones de Fortescue en Australia Occidental, con los primeros camiones entregados en la mina Eliwana de Fortescue, en octubre de 2023. Los camiones de 240 toneladas de capacidad inicial serán convertidos a trenes de potencia de cero emisiones antes de 2030. Sin embargo, la mayor parte de la flota se suministrará en configuración de batería eléctrica desde su llegada inicial.

Cuatro camiones autónomos están actualmente en validación en el sitio de pruebas de Fortescue, con el primer despliegue de camiones autónomos operativos previsto para el primer trimestre de 2025. Todos los camiones T 264 llegan listos para la autonomía y se implementarán progresivamente en operaciones autónomas en todas las instalaciones de Fortescue.

IMPULSANDO HACIA EL FUTURO CON BULDÓCER ELÉCTRICOS

Liebherr y Fortescue combinarán su notable experiencia para desarrollar conjuntamente un buldócer de cero emisiones. El sistema de energía de batería de Fortescue se integrará en una versión eléctrica del buldócer de minería insignia de Liebherr, el PR 776, que actualmente está en desarrollo.

Una vez desarrollado, Liebherr suministrará a Fortescue 60 unidades para cumplir con los objetivos de Real Zero de Fortescue.

TECNOLOGÍA PROBADA PARA UNA NUEVA ERA DE LA MINERÍA

Este acuerdo histórico también incluye el suministro de 55 excavadoras eléctricas R 9400 E. Esta flota será una combinación de configuraciones de retroexcavadora y pala frontal. Fortescue adoptó por primera vez la tecnología de excavadoras eléctricas de Liebherr en 2023, con la puesta en marcha de la primera excavadora eléctrica de Australia en diciembre de ese año. Tres excavadoras R 9400 E ya están operativas en las instalaciones de Fortescue.

AUMENTAR LA CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

Garantizar el éxito de la entrega de todas estas máquinas requiere una inversión significativa tanto por parte de Liebherr como de Fortescue.

"Estamos trabajando en nuestros planes de inversión para desarrollar nuestra infraestructura global y asegurarnos de que podamos atender la expansión de nuestro negocio y proporcionar a nuestros clientes mayores cantidades y una gama más amplia de tecnología de cero emisiones", dice Michael Arndt, vicepresidente ejecutivo de servicio y calidad de Liebherr-Mining Equipment SAS. "Vemos los resultados de estas inversiones pronto, con muchos más hitos que se implementarán en los próximos cinco años".

"Conforme las soluciones mineras que ofrecemos continúen expandiéndose, también

debe hacerlo nuestra capacidad y habilidad para entregar y dar servicio a estas tecnologías en constante avance." Además de la infraestructura, también estamos invirtiendo fuertemente en nuestra gente y en los servicios de soporte remoto para poder respaldar estos nuevos productos y tecnologías", continúa Arndt.

"El camión eléctrico T 264, impulsado por un sistema de batería Fortescue Zero, será una de las primeras soluciones de cero emisiones para el transporte en minas en operación a nivel mundial", subraya el Sr. Otranto. "Combina la herencia de innovación de Fortescue Zero, ofreciendo un sistema de energía de batería diseñado para un rango y durabilidad de primera clase en todos los entornos mineros, con la probada excelencia de camiones de carga de Liebherr. El sistema de energía de batería de cero emisiones desarrollado por Fortescue Zero también refleja la continua evolución de Fortescue hacia convertirse en una empresa tecnológica líder que está vendiendo sus soluciones innovadoras al mundo".

GARANTIZANDO LA CAPACIDAD LOCAL

"Este gran volumen de maquinaria presenta una oportunidad de crecimiento única para Liebherr Australia. Estamos aumentando significativamente las inversiones en nuestras sucursales, instalaciones de reacondicionamiento y en nuestra gente para garantizar que tengamos la capacidad de mantener de manera segura y eficiente no solo este equipo, sino también el de nuestros otros clientes", dice Trent Wehr, director general de Liebherr-Australia Pty. Ltd.



El acuerdo histórico entre Liebherr y Fortescue incluye la entrega de un total de 475 máquinas Liebherr de cero emisiones, incluidos 360 camiones eléctricos T 264.

Road Show Bobcat Iberia 2024

El Road Show Bobcat empezó este año su ruta en Andalucía (Málaga) en las instalaciones del distribuidor oficial de la zona GGM Guillermo García, distribuidor oficial Bobcat para Sur de España, pasando por Esmoriz (Portugal) de la mano de Michaelis & Martins, que inauguró además nuevas instalaciones, y terminó en Bobcat Of (Madrid) como ya es habitual.

La asistencia de clientes y participantes ha sorprendido de nuevo a los organizadores del evento. En los diversos actos todos los invitados han podido probar la polivalencia de los equipos compactos Bobcat y de los implementos originales de la firma. Una amplísima gama de máquinas porta-herramientas diseñadas para un gran abanico de tareas en sectores diversos como la construcción, la demolición, el reciclaje, la jardinería, o en para trabajos agrícolas entre otros.

Este evento acerca las novedades Bobcat de forma local para que aquellos clientes que no pueden desplazarse a ferias nacionales o internacionales. Es una forma cómoda para ellos de conocer y sobre todo poder testar diversos modelos e implementos y compartir experiencias con otros usuarios con necesidades similares.

TRES EVENTOS CON GRAN ÉXITO DE ASISTENCIA

Carlos Campos, District Manager Bobcat – Iberia & Turkey ha asistido a las diversas paradas del calendario Road Show Bobcat Iberia 2024 e indica:

Por segundo año consecutivo volvemos a disfrutar en España del evento Bobcat Road show, el cual permite ofrecer a los clientes una experiencia directa de demostraciones mediante actividades específicas en condiciones reales. Parte importante de estos eventos son nuestros demostradores, los cuales atesoran una gran experiencia sobre todo el equipamiento dentro de la línea de producto Bobcat y son capaces de transmitir a los clientes la gran versatilidad y capacidades de nuestros productos.



Los tres eventos se han desarrollado con gran éxito de asistencia. Los visitantes pudieron experimentar con una extensa gama de productos, puesto que al equipamiento transportado por el camión del Road Show, los tres distribuidores participantes añadieron una gran variedad de equipos disponibles en sus stocks, de este modo los asistentes pudieron probar en sus propias carnes las ventajas, polivalencia y prestaciones de los equipos Bobcat. ”

Causó especial interés entre los clientes el desempeño mostrado por la cargadora de orugas con el equipo de nivelación guiado por láser, llamando especialmente la atención la facilidad de uso del equipo, así como el acabado tan preciso de los trabajos efectuados durante la demostración. Del mismo modo la E35z demostró su gran versatilidad efectuando trabajos de excavación de forma muy precisa con el equipo de medición de profundidad Depth Check, el cual permite visualizar en el propio display de la excavadora datos sobre la posición del cucharón en cada momento, ayudando de este modo a no excavar a mayores profundidades de las deseadas, excavar siguiendo el perfil del terreno o bien evitar contactos con posibles conducciones que estén enterradas.

EQUIPAMIENTO COMPACTO BOBCAT POLIVALENTE Y VERSÁTIL

Se mostraron nuevos modelos de cargadoras compactas, miniexcavadoras, manipuladores telescópicos e implementos originales Bobcat. Así como el sistema Bob-Tach que permite enganchar y desenganchar los implementos de una forma sencilla, rápida y sin necesidad de bajar de la máquina.

La miniexcavadora E35z de 3,5 toneladas, con giro de cabina cero (ZHS) fue una de las protagonistas por su poder de excavación junto a una elevada estabilidad. Este mo-



delo proporciona la mejor combinación posible de compactibilidad, gran intervalo de funcionamiento del grupo de trabajo. Junto a ella se mostró la cargadora compacta de orugas T590, la máquina idónea para trabajar en condiciones difíciles con una gran capacidad de elevación en espacios reducidos. el manipulador telescópico Bobcat TL25.60, del cual destaca su tamaño supercompacto, su versatilidad, su agilidad y su maniobrabilidad. Este es fácil de usar, ofrece una excelente estabilidad, proporciona un gran confort, así como una productividad óptima en cualquier tipo de trabajo. La robusta fabricación y la alta protección de los componentes, como su bastidor soldado en caja forman parte del alto estándar de calidad y resistencia lo que permite que este pueda utilizarse incluso en las aplicaciones más exigentes.

PROFESIONALES BOBCAT AL SERVICIO DE LOS VISITANTES

Los equipos de los diversos distribuidores junto a demostradores de la propia firma Bobcat estuvieron a disposición de los visitantes que pudieron charlar con ellos, recibiendo información sobre cada uno de los modelos expuestos, consejos, así como aclarar dudas o compartir necesidades futuras recibiendo asesoría y testando in situ los diferentes equipos y accesorios Bobcat.



Boels Rental ahora es el sexto mayor especialista en plataformas de trabajo aéreo

Boels Rental es la sexta empresa de alquiler más grande en equipos de acceso. Según el Access50, un ranking de AI, han subido del noveno lugar el año pasado al sexto. El crecimiento en la especialidad de equipos de acceso se ha acelerado gracias a la adquisición de Riwal y su subsidiaria Manlift, sumando un total de 55,000 plataformas de trabajo aéreo. Con una creciente demanda del mercado de equipos de acceso, siguen invirtiendo en su flota de plataformas. Esto resulta en un valor significativo para el cliente, con una disponibilidad óptima y una flota joven y confiable de equipos de acceso.

Su flota de plataformas ahora consta de más de 55,000 plataformas, distribuidas en las categorías de plataformas de tijera, articuladas, elevadores verticales, plataformas tipo araña y plataformas montadas en remolques o camiones. Esto le permite utilizar el equipo adecuado para alcanzar alturas de hasta 48,2 metros y asegurarse de que su trabajo se realice de manera segura y exitosa.



BOELS NOMBRA CONSEJO DE SUPERVISIÓN

Boels Topholding BV ha nombrado un Consejo de Supervisión (CS) a partir del 5 de septiembre.

Con la creación del CS, Boels ha formalizado el órgano asesor y supervisor adecuado al tamaño actual de la empresa. El CS asesorará al consejo y contribuirá a la visión estratégica a largo plazo de Boels. Esto permitirá responder mejor a los desarrollos y continuar considerando los intereses de todas las partes interesadas, como inversionistas, clientes, proveedores, pero sobre todo, empleados.

CONSEJO DE TRES MIEMBROS

El CS está presidido por Jan Piet Valk, ex director financiero (CFO) de Boels Rental. Jan Piet jugó un papel clave en el desarrollo y crecimiento de Boels. Desempeñó el cargo de director y lideró numerosos proyectos de financiación, adquisición, integración y automatización.



Además de Jan Piet, Dirk-Jan Stoppelenburg también se ha unido al CS, Dirk-Jan, que cuenta con una amplia experiencia como director, CEO y supervisor en varias empresas de los Países Bajos y Suecia.

El consejo se completa con Maurits Duynstee. Maurits tiene una larga trayectoria en el sector financiero, donde ha ocupado y sigue ocupando varios cargos de alta dirección. Maurits tiene amplia experiencia en fusiones, adquisiciones y financiaciones complejas, y ha sido miembro del Consejo Asesor del Grupo Boels desde 2019.

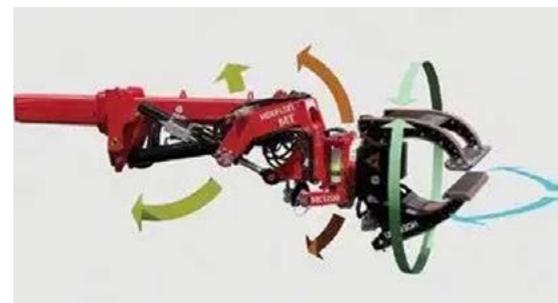
“Desde nuestra experiencia colectiva, sabemos cuánto valor añadido puede aportar esto a la gestión del Grupo Boels y, por ende, a la empresa en su conjunto”

APORTANDO VALOR A "UNA EMPRESA MARAVILLOSA"

El presidente Jan Piet Valk está encantado con el nombramiento del CS: "Estoy muy emocionado con la creación del Consejo de Supervisión porque, desde nuestra experiencia colectiva, sabemos cuánto valor añadido puede aportar a la gestión del Grupo Boels y, por lo tanto, a la empresa en su conjunto. Es un gran honor para mí personalmente, desde mi experiencia como director ejecutivo, poder seguir contribuyendo a una empresa maravillosa como presidente, junto con el CS".

Hoeflon presenta su multiherramienta

La empresa holandesa de grúas araña y mini grúas sobre orugas Hoeflon, que se distribuye en España a través de Geogrúas, ha comenzado a enviar su nuevo Multitool, que incluye una garras para sujetar y mover vigas y tuberías, horquillas para levantar y colocar palets, y el Multivac para manipular paneles de vidrio. El accesorio se puede instalar en las grúas C4, C6, C10 y C30. Ofrece 200 grados de inclinación, 95 grados de giro de menos 45 a más 50 grados y 360 grados continuos para la cabeza. La capacidad de carga varía desde 1,250 kg para la garras hasta 2,000 kg para el ojo de elevación.



Fassi se expande

A finales de julio, el fabricante italiano de grúas cargadoras Fassi Gru adquirió la empresa alemana de carrocerías para camiones Bavaria Fahrzeugbau, resultado de la fusión de Albert Fahrzeugbau, Zanner Fahrzeugbau y Nüsslein Michael Fahrzeugaufbauten. La empresa, con alrededor de 130 empleados, produce una amplia gama de carrocerías personalizadas para vehículos comerciales y pesados, cubriendo sectores diversos con productos que van desde vehículos refrigerados hasta volquetes y grúas cargadoras.

El año pasado, su filial francesa Fassi France adquirió Forez-Bennes, una empresa francesa con más de 50 años de historia y una planta en Champdiéu, en la región del Loira. Forez-Bennes se especializa en el diseño, fabricación e instalación de cajas basculantes para camiones. Esta incorporación fortalece Fassi France, que ya incluye a Marel (productor de sistemas de gancho Ampliroll) y los talleres industriales Miltra Paris Nord, Miltra Provence y Decauville.

En 2016, Fassi adquirió una participación mayoritaria en el fabricante de minigrúas Jekko, lo que dio lugar al lanzamiento en 2018 de la línea JF de grúas cargadoras sobre orugas.

Fassi fue fundada en 1965 por Franco Fassi y actualmente está dirigida por su hijo, Giovanni Fassi. Hoy en día, es uno de los tres mayores fabricantes de grúas cargadoras a nivel mundial, produciendo alrededor de 12,000 grúas al año y con ingresos de 470 millones de euros. A principios de este año, la firma londinense de capital privado Investindustrial Group adquirió el 70% de la empresa. Según Investindustrial, su principal objetivo es "aportar nuevos recursos para fortalecer la posición global de Fassi Gru".

La familia Fassi conserva el 30% de la empresa y sigue gestionándola como antes, pero ahora debe reportar a los nuevos propietarios de forma similar a como Hiab y Palfinger informan a sus accionistas cada trimestre.



Nuevo tablero de control de telemetría de Multitel Pagliero

Telemetry es el portal que conecta la empresa a distancia con una única plataforma sobre camión o sobre orugas, o con toda la flota; una operación que se puede realizar con smartphone, tablet o PC, a través de una red de transmisión de datos CAN. El sistema de telemetría, compatible con todos los modelos y que se puede instalar en el momento de la compra del vehículo y también posteriormente, permite el seguimiento GPS, la visualización del estado de la máquina, la parametrización y el diagnóstico remoto. Es un soporte fundamental para la asistencia técnica, ya que controla en tiempo real la posición de la máquina, su estado y las posibles anomalías que se deben corregir, verifica la eficiencia de la máquina, interviene para mejorar sus prestaciones y programa las operaciones de mantenimiento, ahorrando tiempo y dinero. Al igual que MUSA y MUSA X, Telemetry forma parte de las tecnologías propias creadas y desarrolladas por los técnicos de Mantita que representan a Multitel Pagliero Evolved Electronic: EVE.

Con la reciente actualización de Telemetry, la empresa lleva la electrónica evolucionada un paso más allá, gracias a una nueva función, un cuadro de mandos, que ofrece una visión dinámica en tiempo real de la plataforma en funcionamiento. El cuadro de mandos permite al cliente:

- Familiarizarse con los componentes y sensores
- Tener a mano alarmas, alertas, ubicación y un gráfico con las horas diarias de la última semana de trabajo
- Tener acceso, gracias a la monitorización en tiempo real, a la información principal de la posición de trabajo de la plataforma, con: configuración de la estabilización (estabilización en contorno o extendida), posición angular de los brazos y de la torreta, visualización del ángulo de inclinación del chasis, longitud de la extensión del brazo, peso en la cesta y orientación del ángulo de rotación de la cesta.

Por supuesto, se trata de un salto cualitativo para el ya excelente servicio de Multitel Pagliero, que, gracias a diagnósticos rápi-

dos y eficaces, dispone de información aún más precisa sobre la configuración de la máquina. El acceso al portal se realiza mediante suscripción, que se activa creando una cuenta de cliente y asociando los vehículos.

Existen 3 niveles de acceso:

Nivel 1: Cliente, cuyo cuadro de mandos/vehículo está asociado al concesionario correspondiente

Nivel 2: Taller autorizado/técnico especializado

Nivel 3: Técnicos, que proporcionan asistencia y parametrización a distancia



Primera piedra colocada en la nueva planta de soldadura mecánica dedicada al negocio de plataformas

El Grupo Manitou ha comenzado la construcción de una nueva planta de soldadura mecánica. Esta inversión permitirá al Grupo internalizar una etapa importante en la fabricación de plataformas aéreas y reforzar su posición como actor principal en este mercado.

Frente a un grupo de representantes electos y periodistas, Michel Denis, Presidente y CEO del Grupo Manitou, y Jacqueline Himsworth, Presidenta de la Junta Directiva, colocaron la primera piedra de esta nueva instalación industrial. Ubicado cerca de los dos sitios de ensamblaje de plataformas en Candé (Maine-et-Loire), el sitio cubrirá 74,000 m², con 20,000 m² de edificios industriales. El Grupo Manitou ya cuenta con 6 sitios de producción en la región del Gran Oeste y está fortaleciendo sus raíces territoriales en su lugar de origen histórico. Esta inversión de 60 millones de euros forma parte de un plan ambicioso para desarrollar los sitios industriales del Grupo, en línea con los objetivos de la hoja de ruta estratégica New Horizons 2025.

Los trabajos continuarán hasta finales de 2025, con la producción prevista para comenzar a principios del verano de 2026. El edificio contará con 6,000 m² de paneles solares en el techo y gestión específica de la energía para optimizar el consumo. El equipo industrial incluirá estaciones de ensamblaje escalables para mejorar la ergonomía y seguridad de los operarios.

Esta nueva instalación industrial permitirá al Grupo responder al crecimiento estructural de este sector en Europa, así como internacionalmente, particularmente en los Estados Unidos. Sylvain Jaguelin, Vicepresidente de la Unidad de Negocio de Plataformas Aéreas, explica: "El mercado de plataformas aéreas es un motor de crecimiento importante para el Grupo. Con esta planta de soldadura mecánica integrada en nuestros procesos de fabricación, podremos optimizar nuestras

tasas de producción y gestionar mejor los picos de actividad. Sin embargo, continuaremos trabajando con nuestros proveedores históricos para absorber toda la demanda."



En la fotografía de izquierda a derecha: Gilles Grimaud, Presidente de Anjou Bleu Communauté – Yamina Riou, Asesora de la región de Pays de la Loire – Sylvain Jaguelin, Vicepresidente de la Unidad de Negocio de Plataformas Aéreas – Elisabeth Ausimour, Presidenta de la División de Productos – Michel Denis, Presidente y CEO – Jacqueline Himsworth, Presidenta de la Junta Directiva – Florence Dabin, Presidenta del Consejo Departamental de Maine-et-Loire – David Poyanne, Presidente de Essor – Pascal Crossouard, Alcalde de Candé.

Maquinza patrocinador de la Serantes Igoera 2024

El pasado domingo 6 de octubre ha tenido lugar la Serantes Igoera, una carrera popular que discurre por el entorno del monte Serantes y que alcanza la cima del pulmón verde de la Margen Izquierda.

Maquinza, apostando por el deporte, ha patrocinado esta carrera con más de 350 participantes que han completado 12,6 km con un desnivel de 566 metros.



Canal-Barberán, distribuidor exclusivo de Agrimac en Girona y norte de Barcelona

Canal-Barberan, después de llegar a un acuerdo con Agría Hispania, se ha convertido recientemente en el distribuidor oficial y en exclusiva de sus productos, dúmpers y carretillas elevadoras, además de sus recambios y accesorios, para la provincia de Girona y norte de la provincia de Barcelona.

De esta forma, Canal-Barberan incorpora a su catálogo de soluciones para empresas, administraciones públicas y particulares, una nueva gama de productos de fabricación española, capaz de competir por eficiencia, eficacia y precio con las otras grandes marcas del mercado.

Canal-Barberan es una empresa especializada en la venta y alquiler de plataformas y carretillas elevadoras, recambios y cuenta con un prestigioso servicio técnico. Sin embargo, en los últimos años ha decidido ir más allá, ampliando su abanico de servicios, con un nuevo departamento, City, que propone todo tipo de soluciones para la vía pública.

Josep Ma. Canal, gerente de la empresa, asume esta asociación con Agría “como un paso adelante en la capacidad para dar servicio a todos nuestros clientes de una forma cada vez más especializada y atender así con

mayor precisión las necesidades a las que se enfrentan”. Asimismo, valora también de forma especial “la oportunidad que ofrece este acuerdo para crecer en el ámbito de las empresas agropecuarias”.



Cema Baterías sigue ampliando su formación con Trojan Battery

Cema Baterías ha asistido a la convención Europea de Máster Distributors Trojan Battery Company, en el estado de California.

“Desde CEMA Baterías estamos orgullosos de representar a España y Portugal en este evento de talla internacional. ¡Gracias a Robert Pigo-tt, Will Scotson, Morgan O’ Sullivan y todo el equipo de Trojan, por su hospitalidad y su apoyo incondicional a Cema Baterías!”, comentan agradecidos desde Cema Baterías.



Bauma 2025, la industria de la maquinaria de construcción aspira a la neutralidad climática

¿Cómo se pueden lograr procesos de construcción lo más neutrales posible desde el punto de vista climático en el futuro? Bauma 2025 ofrece respuestas a esta pregunta en uno de sus temas clave. La feria líder mundial de maquinaria de construcción, máquinas para materiales de construcción, máquinas mineras, vehículos de construcción y equipos de construcción se celebrará en Múnich del 7 al 13 de abril de 2025.

En diciembre de 2019, la Comisión Europea presentó el ambicioso objetivo de lograr que la Unión Europea sea neutral desde el punto de vista climático en 2050. Se estima que la cadena de valor de la construcción representa actualmente alrededor del 36 por ciento de las emisiones de carbono dentro de la UE. La gran mayoría de los gases de efecto invernadero se emiten durante la producción de materiales de construcción y décadas de funcionamiento de los edificios terminados. Sin embargo, para alcanzar el objetivo, es necesario hacer todo lo posible durante la fase de construcción para lograr la máxima descarbonización.

GRANDES EXPECTATIVAS EN MATERIA DE OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS

Un enfoque para una mayor protección climática en la obra es mejorar la eficiencia de las máquinas. “Como la industria internacional de maquinaria de construcción lleva décadas impulsando este desarrollo, por ejemplo, con componentes cada vez más económicos, ya se ha avanzado mucho en este sentido”, afirma Joachim Schmid, director general de la división de maquinaria de construcción y plantas de materiales de construcción de la Asociación alemana de la industria de la ingeniería mecánica (VDMA). En su opinión, la optimización de procesos en el uso de maquinaria de construcción promete actualmente un

impacto especialmente fuerte en el camino hacia la neutralidad climática.

OPORTUNIDADES A TRAVÉS DE LA DIGITALIZACIÓN Y LA AUTOMATIZACIÓN

En la bauma se pondrán de manifiesto especialmente las posibilidades que ofrecen específicamente la digitalización y la automatización. Las soluciones digitales permiten una mejor planificación de las máquinas, lo que ayuda a evitar tiempos de inactividad. El desarrollo de una comunicación sofisticada entre máquinas puede garantizar cadenas de producción más eficientes, mientras que los sensores inteligentes pueden supervisar el estado de la máquina y, por tanto, detectar de forma temprana un mayor consumo de energía por razones técnicas.

“También existe un potencial significativo para reducir el CO2 en el funcionamiento de las máquinas”, como sabe Schmid, y explica que, además de la formación adecuada para los operadores de las máquinas, la industria apuesta cada vez más por los sistemas de asistencia digitales y la automatización (parcial) de los procesos.

CONCEPTOS DE PROPULSIÓN ALTERNATIVOS COMO TEMA CENTRAL

Otra palanca importante para la descarbonización es el desarrollo de conceptos de

propulsión alternativos. Además del uso ya extendido de motores eléctricos, muchas empresas e institutos de investigación también se centran en el desarrollo y la prueba de maquinaria de construcción impulsada por hidrógeno. El uso de aceite vegetal hidrogenerado (HVO) también promete un gran potencial para la reducción de gases de efecto invernadero. “Dado que los conceptos de propulsión alternativos son tan relevantes actualmente para fabricantes y usuarios, dedicamos un tema central específico a este segmento tecnológico en bauma 2025”, explica Nicole Schmitt, directora de la feria bauma.

HACER QUE FABRICANTES, USUARIOS Y POLÍTICOS HABLEN

Para que la transformación hacia una obra de construcción neutral desde el punto de vista climático tenga éxito, además de los nuevos desarrollos tecnológicos de los fabricantes de maquinaria y las empresas de construcción dispuestas a innovar, también los políticos deben marcar el camino correcto, por ejemplo, creando un marco legal adecuado, reduciendo la burocracia, proporcionando financiación para la investigación y estableciendo directrices para desarrollar una infraestructura de suministro a nivel nacional con fuentes de energía alternativas. Para Nicole Schmitt, “bauma es la plataforma ideal para que todos los involucrados intercambien ideas en este sentido”.



Ritchie Bros. en Leaseurope 2024

Los días 3 y 4 de octubre se ha celebrado la Convención Anual Europea 2024 en Alicante. Christian Sonnevillie y Johan Lustighan de Ritchie Bros han estado en este evento, clave

para conectar con referentes del sector y conocer las últimas tendencias en las industrias del leasing, alquiler de automóviles y créditos al consumidor.

En el stand de Ritchie Bros presentaron sus servicios de curvas de valoración de equipos, canales de transacción y cómo nuestro Índice.

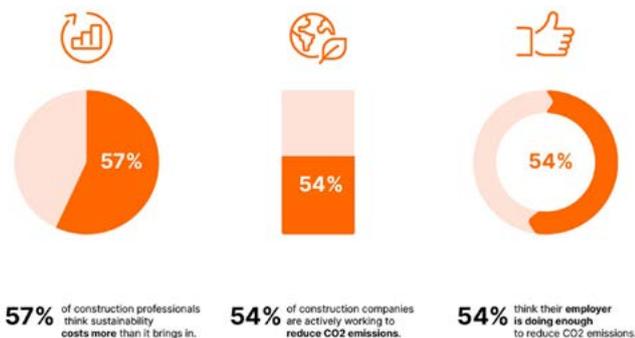


Una encuesta de Boels muestra que la construcción sostenible cuesta más de lo que genera

La empresa de alquiler BOELS ha llevado a cabo un estudio para ver si la construcción sostenible cuesta más de lo que genera. La encuesta fue realizada por Markteffect entre 404 personas del sector de la construcción en los Países Bajos.

Hacer que la construcción sea más sostenible cuesta más de lo que aporta, según el 57% de los profesionales de la construcción encuestados. Sin embargo, esto no ha impedido que más de la mitad de las empresas del sector (54%) tomen medidas activas para reducir sus emisiones de carbono, de acuerdo con el Boels Rental Construction Index.

Aunque es un paso en la dirección correcta, siempre hay margen de mejora. No todos están de acuerdo con esto: el 54% considera que su empleador ya está haciendo lo suficiente. ¿No deberíamos ser más ambiciosos para lograr un futuro más verde y fomentar realmente la sostenibilidad?



Medidas para reducir las emisiones de CO2

La encuesta destaca cinco medidas comunes que las empresas de construcción utilizan para reducir sus emisiones de carbono:

- Reciclaje de residuos de construcción: Más de la mitad (57%) reciclan sus residuos para disminuir el impacto ambiental.
- Prolongación de la vida útil del equipo: Dos de cada cinco (42%) eligen maquinaria y herramientas más duraderas, retrasando su sustitución y reduciendo así las emisiones.
- Reducción de emisiones: Un 35% de las empresas opta por equipos con emisiones casi nulas, como maquinaria eléctrica alimentada por energía solar.
- Uso de materiales sostenibles: Un 29% utiliza materiales de construcción sostenibles, como materiales reciclados o de base biológica, para reducir su huella de carbono.
- Compensación de carbono: Un 24% compensa sus emisiones invirtiendo en mecanismos como proyectos de reforestación.

Pasos conscientes para el medio ambiente

A pesar de los avances, los profesionales del sector creen que se puede hacer más para lograr una industria más sostenible. Sus principales recomendaciones son:

- Usar materiales reciclados o de base biológica (49%).
- Aplicar equipos energéticamente eficientes (47%).
- Reducir el uso de combustibles fósiles (38%).
- Disminuir los movimientos de transporte (37%).
- Construir con menos recursos (19%), por ejemplo, trabajando durante el día para evitar el uso de fuentes de luz.

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
- ARNES DE SEGURIDAD ZT SAFETY SYSTEMS
- PLATAFORMAS AUTOPROPULSADAS DE OCASIÓN
- 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, 18
46190 Riba - Roja (Valencia)
Tel. 918 753 883

EASYLIFT
AERIAL PLATFORMS

WELCOME TO OUR SIMPLE INSIDE™ WORLD



PLATAFORMAS DE ARAÑA
DESDE 13 HASTA 53 M

easy-lift.com

SEGUROS MAQUINARIA

ALKORA
GRUPO VERSPIEREN

Empresa especialista en gestión de programas de seguro y gerencia de riesgos para empresas y maquinaria.



Avda. de Brasil, 4 - 28020 Madrid
Tel.: 914 174 850
alkoramad@alkora.es - www.alkora.es

TRANSPORTES

NOOTEBOOM
SPECIAL TRAILERS SINCE 1881

SPECIAL TRAILERS THAT GET YOU THERE



Nootboom Ibérica - M +34 659 699004 - E iberica@nootboom.com
WWW.NOOTEBOOM.COM

ALQUILER EQUIPOS

TU EQUIPO DE CONFIANZA

ELEVACIÓN, ENERGÍA, FORMACIÓN, MAQUINARIA, EVENTOS, MODULAR.



902 10 88 86
www.loxamhune.com

LOXAM HUNE
Mucho más que un alquiler

PALFINGER

PALFINGER

ESPECIAL:

RED DE CONCESIONARIOS
PALFINGER

Tecno Trailer

TECNO TRAILER MURCIA, S.L

TecnoTrailer Murcia SL es una empresa fundada en 1993 en el Polígono Industrial Oeste, en Alcantarilla, Murcia. Desde su creación, ha trabajado en el sector de la fabricación de carrocerías y equipos para vehículos industriales. Su crecimiento ha sido constante, trasladándose a unas instalaciones más amplias en 2001, lo que permitió incrementar su capacidad de producción y mejorar sus procesos. La empresa se ha destacado por su innovación, integrando tecnología de diseño en 3D y utilizando cálculos mecánicos avanzados para ofrecer soluciones eficientes a sus clientes.

El enfoque principal de TecnoTrailer es la fabricación de carrocerías especializadas para vehículos industriales, como basculantes, portavehículos y sistemas de elevación. Cada proyecto se personaliza según las necesidades del cliente, y su equipo técnico trabaja en estrecha colaboración con fabricantes de camiones para asegurar que los diseños cumplen con los estándares legales y técnicos. Esta dedicación a la personalización y a la normativa europea ha permitido a la empresa ofrecer productos de alta calidad, adaptados a las exigencias del mercado.

Además de la fabricación, TecnoTrailer también ofrece un sólido servicio de postventa, enfocado en la reparación y el mantenimiento de sus productos, ofreciendo atención integral a sus clientes.



SERVICIOS

- Reparación y montaje de gruas PALFINGER.
- Fabricación de mangueras hidráulicas y tubería de presión
- Venta de gruas ocasión y segunda mano

CONTACTO

C/Venezuela, Parcela 1/6, 30820
Alcantarilla, Murcia

Tel: 968 88 23 34

Email:
tecnotrailer@tecnotrailer.com

PALFINGER.COM

TU ALQUILER DE CONFIANZA

CONSTRUCCIÓN, REFORMAS,
PINTURA, JARDINERÍA,
CARPINTERÍA, LIMPIEZA



900 92 86 86
www.loxamhune.com



Mucho más que un alquiler