

MOVICARGA

MOVIMIENTO DE CARGAS



1973 | 2023

www.movicarga.com
AÑO LI - Nº 592
Noviembre 2024



HEI

HEAVY EQUIPMENT IBERICA

Distribuidor Oficial de Grúas Sany en España,
y Equipos TII SCHEUERLE en España y Portugal



www.grupohei.com



MO407TE

ELEVADOR MÁSTIL VERTICAL

NUEVO
LANZAMIENTO

MO407TE CON EXTENSIBLE DE PLATAFORMA

- Con cubierta extensible añadida de 0,4 metros.
- Diseño compacto y maniobrabilidad excepcional para espacios reducidos.
- Elección duradera y fiable.

OFERTA DE
LANZAMIENTO

¡CONSIGA LA NUEVA MO407TE CON PLATAFORMA DE
EXTENSIÓN AL PRECIO DEL MODELO ESTÁNDAR!



PEDIR AHORA



LGMG Europe B.V.

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

Email: sales@lmggeurope.com Tel: +31 850 642 777

www.lmgglifts.com

 **LGMG**
RELIABILITY IN ACTION



HEI - Heavy Equipment Ibérica, S.L.
C/ Cabo de Gata 6, 28320 Pinto, Madrid
Email: info@grupohei.com
Telf. +34 663 96 31 07
www.grupohei.com

- 4 Editorial
- 6 Entrevista a Javier Molinero, director General de HEI (Heavy Equipment Ibérica) y distribuidor de grúas SANY en España y de los equipos de transporte TII SCHEUERLE.
- 12 Chasis de expansión de Dingli
- 14 Conferencia de Ventas y Servicio Palfinger Ibérica 2024
- 22 Liebherr celebra sus 75 años con la prensa internacional
- 34 Mycsa Grúas potencia su red de distribuidores a través de eventos estratégicos y formación técnica
- 38 El ejército incorpora 5 grúas Palfinger a su flota
- 40 Reunión de Jefes de Taller de LoxamHune en Sevilla
- 52 Tijera Snorkel S3219 Plus: La nueva apuesta de Ahern Ibérica para España y Portugal
- 53 Ya hay fechas para IPAF Elevando España: 13 y 14 Febrero
- 54 Nueva serie de plataformas y manipuladores telescópicos de LGMG que debutará en Bauma China 2024
- 55 JLG nombra nuevo líder para EMEA
- 56 Valor añadido para sus clientes: Grúas Lozano invierte en las grúas móviles Liebherr LTM 1050-3.1, LTM 1060-3.1 y LTM 1070-4.2
- 58 Palfinger entrega a Rubio y Hermanos, S.L. la PK 165.002 TEC 7
- 60 Inversión en innovación: Grupo Aguado adquiere la grúa sobre orugas LR 1700-1.0W de vía estrecha
- 62 Entrevista a Andreas Stumpf de Skyjack y Álvaro Corrales de Plataformas Moyma
- 68 Bergé adquiere 6 unidades de la grúa móvil portuaria Liebherr LHM 550
- 69 Liebherr Connect: la interconexión del ser humano, la máquina y el medio ambiente
- 70 Globen: Innovación y liderazgo en el alquiler de plataformas elevadoras desde 1997
- 74 Transgrúas entrega una grúa Fassi F1150RA a Transportes Hijos de Otilia Álvarez
- 75 Transgrúas entrega a Estructuras Jumawa una grúa Fassi F455RA
- 76 JLG ES4046: la plataforma de tijera del futuro
- 78 Platform Basket imparte un curso de formación técnica a Pi-suerga Rent
- 80 El sector se vuelca para ayudar en Valencia, sois los mejores
- 86 Zanilift, nuevo distribuidor exclusivo para España y Portugal de las plataformas Oil&Steel
- 87 Alkora patrocina el evento solidario de la Fundación Sepla Ayuda
- 88 Equipzilla lanza su nueva web para revolucionar el alquiler de maquinaria
Equipzilla hace entrega de una partida de carretillas eléctricas
- 89 Transgrúas entrega la primera mini grúa Bi Energy Jekko a Grúas Serrat
- 90 Nuevo MultiMAX Plus de Faymonville: La solución especializada en transporte de plataformas de elevación
- 92 El manipulador telescópico eléctrico Merlo TFe43.7 recibe la "Mención" en el Concurso Novedades Técnicas Eima 2024
- 94 Elevahs autopropulsadas
- 96 Informe de Tendencias del Mercado de Ritchie Bros. revela principales tendencias del equipamiento usado en Europa para el tercer trimestre de 2024
Mycsa incorpora dos nuevos talleres en Málaga y Madrid
- 97 La Hita en Fecons con equipos de Socage Ibérica
- 98 Modularidad y flexibilidad en las grúas telescópicas JMG
- 100 Kiloutou refuerza su presencia en el mercado español con la adquisición de ToolQuick Alquiler
- 102 Tadano adquirirá el negocio de grúas y equipos de manipulación de IHI
- 103 Alquiler expande su modelo de renting flexible a Italia, debutando en el mercado internacional
- 104 Genie presenta seis nuevas plataformas de tijera, optimizadas para brindar calidad y un reducido coste total de propiedad
- 106 Novedades de Magni en EIMA
- 107 LGMG Europe mejora la experiencia del cliente con el lanzamiento de una nueva plataforma de comercio electrónico para repuestos
- 108 IPAF realiza una declaración acordada sobre el aislamiento de los controles superiores de la plataforma
Jornada de puertas abiertas de Merca-Eleva en su delegación de Vic
- 109 Dingli lanza una plataforma de trabajo aéreo con elevador de tijera híbrido suave, el modelo JCPT1823MRT
- 110 Transgrúas presente en la feria de Veteco 2024
Maquinaria 74 renueva su imagen corporativa: una mirada al futuro
- 111 TVH amplía su oferta como nuevo distribuidor oficial de SKF
- 112 Faresin Industries presenta el manipulador FS6.26
- 114 **ESPECIAL FERIAS: MATELEC**
- 118 Euro Auctions continúa ofreciendo a los compradores máquinas usadas modernas en la venta de Euro Auctions
- 120 Congreso CECE 2024: hacia la revitalización industrial de Europa
- 121 Nueva CMC i23
- 122 NOTICIAS REVISTA ONLINE
- 160 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



!!!Visca València. Visca la terreta!!! AMUNT!!!

Vaya por delante el pésame a todas las víctimas de esta maldita DANA que ha dejado a muchas familias huérfanas de familiares queridos y a mucha gente literalmente en la calle.

Escucho con estupefacción como Sánchez, en su segundo viaje fuera de España para no enfrentarse a los problemas domésticos, anuncia que da 400 millones de euros a los países más pobres: Esos 400 millones de euros los daremos los españoles, y no tú, cantamañanas. Y segundo. Tienes el país patas arriba, con gente que ha perdido hasta la camisa y los pobres que han perdido a familiares con una tragedia sin precedentes y te pones a dar dinero a los de fuera antes que a los tuyos, que no tienen ni donde dormir. Que te quede claro titiritero que esos millones no son tuyos, porque a ti España, Perro Sánchez, te la trae al paio. Deberías preguntarnos a los españoles a quien queremos destinar esos millones, ya te digo yo que se quedaban entre La Palma, Lorca y Valencia. Has convertido España en un instrumento para crecer tu ego, pero como se ha demostrado en numerosas ocasiones, los españoles te estorban.

Yo cada día estoy más convencida de que los políticos lo tienen todo pactado y nosotros somos los actores secundarios de su obra. Somos los que pagamos impuestos para que ellos campen a sus anchas, hagan lo que hagan. Y hablo de todos los partidos, no sólo de mis archienemigos los comunistas/socialistas.

Si Mazón tuviese algo de vergüenza se iría a su casa. Si tuviera un poco de humildad, reconocería que es un inhábil, como su primo Sánchez.

Si tuviera dignidad, habría dejado paso a otra persona más capaz, Sr. Mazón, ha fracasado, ¡Reconózcalo! Me da igual su color político. Es usted un inútil, y como tal, debería estar en su casa, no ostentando un cargo público. Lo mismo pienso de Sánchez, de la Vicepresidenta, y de todos los políticos que en vez de reaccionar desde el minuto uno y mandar al ejército, medios y hasta al Papa si hubiera hecho falta, se dedicaron a votar la reforma de lo que es su altavoz público, RTVE.

Señores, Valencia es zona de guerra, han pasado semanas y sigue renqueante.

La DANA ha dejado un rastro de destrucción y un sentimiento de abandono entre los ciudadanos valencianos, que difícilmente olvidarán. A duras penas están logrando salir de ese infierno, porque les han abandonado. No los españoles ojo, sino los políticos. Solo espero que esa buena gente de la terreta saque su fuerza como lo ha hecho siempre y sepan sobreponerse a tan cruel destino.

Uno de los mayores errores ha sido la falta de inversión en infraestructuras de drenaje y contención. Y eso es irrefutable. Ahora no sirve echarse las manos a la cabeza. Ni sirve lamentarse, ni sirve culpar al otro. Estos políticos mediocres que nos gobiernan, si tuvieran un poco de vergüenza, trabajarían codo con codo hasta recuperar Valencia y devolverle el esplendor que merece. Pero en realidad, al gobierno le da lo mismo el cambio climático, los cauces o los trasvases. Van dando patadas hacia delante para salvar su culo, como ha demostrado la iluminación de Teresa Rivera, con el beneplácito de su Pedrito.

Han sido un cúmulo de despropósitos tales, que roza las series de ficción.

Los pobres valencianos, y el resto de personas que sufrieron la DANA, han tenido que ver cómo se salvaban, en muchos casos, gracias a la gente de a pie. Gracias a Dios, la gente se mueve y es solidaria. Gracias

a Dios, la gente no se lo ha pensado y con lo poco o mucho que tuvieron, se han movilizado para ayudar en Valencia.

El gobierno, liderado por Pedro Sánchez, ha demostrado una preocupante falta de previsión y capacidad de respuesta. No se han tomado medidas adecuadas y han dejado Valencia a su suerte. Es así.

La coordinación entre administraciones ha brillado por su ausencia. La falta de comunicación clara y eficiente entre el gobierno central, la Generalitat Valenciana y los ayuntamientos ha sido desastrosa.

Afortunadamente, esta generación de cristal de jóvenes que tenemos, ha resultado ser de diamante en vez de cristal de Bohemia, irrompibles y duros como ellos solos.

Olé por todas y cada uno de estas personas. Pero señores, no perdamos el foco. Hemos vivido una de las mayores tragedias de España y el Gobierno ha mirado para otro lado.

El Presidente fue a Valencia creyendo que se iba a dar un baño de multitudes y se lo dio de lodo. Bien por los valencianos que saben cómo recibir a sinvergüenzas. Salió corriendo como un perro, con el rabo entre las piernas (cual Begoño).

Es inaceptable. Mazón es un triste, un inútil y un mal político por no irse, Pero el Gobierno de Sánchez no ha acudido a ayudar, y eso, lo miro por donde lo miro, son hechos.

La DANA en Valencia es un claro reflejo de la incompetencia y negligencia del gobierno de Sánchez. Y se quedaría en una anécdota, si no fuera por la cantidad de vidas que se han perdido, la cantidad de familias que se han quedado rotas, la cantidad de negocios perdidos y la cantidad de casas destruidas.

Los políticos ahora se vanaglorian de poner comisionados especiales. Señores. A cada persona que haya perdido algo, se le da dinero, pero no hoy, ayer. Falta ayuda psicológica. La gente que ha vivido este trauma necesita ayuda para salir de este infierno. No hoy, ayer. Dejaos de papeleo y bajar al barro como han hecho las miles de personas que con su esfuerzo tratan de recuperar su vida. Dejaos de burocracia que lo único que hace es alargar la agonía de los valencianos.

Nuestro sector ha sacado pecho, ha ayudado hasta la extenuación, ha mandado equipos, ha trabajado sin descanso desde el primer minuto y se ha volcado desde toda España para estar al lado de los valencianos. ¡Chapeau!!

Este editorial va para vosotros, para esos que os metéis esos almuerzos maravillosos con bocatas que menos garbanzos llevan de todo. Va por vosotros, porque aún jugándoos la vida, habéis salido cada día a buscar gente, a quitar escombros, a dar apoyo moral al que lo necesitaba, a achicar agua y a quitar barro hasta cubriros hasta las orejas.

Y todo, con la fuerza que siempre os ha caracterizado.
Y todo, sin perder la esperanza.
Y todo, dando lo mejor de vosotros mismos.

El sector está muy orgulloso de vosotros, se os quiere amigos. Visca la Millor Terreta del Món.

FUERZA Y HONOR

ROXU GRUPO



gruporoxu.com

985 79 36 36



Entrevista

JAVIER MOLINERO

Director General de HEI (Heavy Equipment Ibérica)
y distribuidor de grúas SANY en España
y de los equipos de transporte TII SCHEUERLE

“

Antes de empezar esta entrevista, quiero expresar nuestro apoyo desde HEI a todos los afectados por la DANA. También quiero destacar el enorme esfuerzo de las empresas del sector de la elevación, que han trabajado incansablemente, con jornadas interminables y poniendo todos sus recursos al servicio de la recuperación para restablecer la normalidad en Valencia y las demás zonas afectadas. Es verdaderamente un orgullo ver cómo se han volcado con esta causa.

”

1. BALANCE DEL AÑO

Mov.- ¿Cómo ha sido el año para SANY en España en términos de ventas y crecimiento?

Javier Molinero.- La verdad que estamos muy contentos. En 2024, SANY ha tenido un año sólido en España, reflejando un crecimiento sostenido en ventas. La marca, de la mano de HEI, ha seguido consolidándose, y hemos logrado posicionar varios modelos estratégicos en el mercado, respondiendo bien a la demanda.

EN 2024, SANY HA TENIDO UN AÑO SÓLIDO EN ESPAÑA, REFLEJANDO UN CRECIMIENTO SOSTENIDO EN VENTAS. LA MARCA, DE LA MANO DE HEI, HA SEGUIDO CONSOLIDÁNDOSE, Y HEMOS LOGRADO POSICIONAR VARIOS MODELOS ESTRATÉGICOS EN EL MERCADO, RESPONDIENDO BIEN A LA DEMANDA.

DESDE HEI NOS ESFORZAMOS POR OFRECER UN SERVICIO POSTVENTA IMPECABLE, MANTENIÉNDONOS CERCA DE NUESTROS CLIENTES Y RESOLVIENDO CUALQUIER CONSULTA O NECESIDAD DE MANERA INMEDIATA.

Mov.- ¿Cuántas grúas aproximadamente han vendido en lo que va del año?

Sr. Molinero.- A lo largo del año, hemos logrado colocar aproximadamente 10 unidades en el mercado español, desde modelos todo terreno de 60 toneladas (SAC600E), hasta impresionantes modelos sobre orugas de 800 toneladas (SCE8000A), y aún esperamos cerrar alguna venta más antes de cerrar el 2024. Nos llena de orgullo ver que algunas de estas grúas han sido adquiridas por clientes que ya confiaron en HEI y SANY el año pasado, y eso, para nosotros, es una buenísima noticia, pues no solo ampliamos nuestra cartera de clientes, sino que también fidelizamos y consolidamos los que ya teníamos, sinónimo de que estamos haciendo las cosas bien.

A nivel europeo, SANY también ha tenido un año extraordinario, con más de 100 unidades vendidas hasta la fecha, consolidando su posición en el mercado.



Mov.- ¿Qué factores considera que han sido clave para el desempeño de este año?

Sr. Molinero.- La confiabilidad de los equipos, junto con un servicio posventa ágil y la disponibilidad de repuestos, han sido factores determinantes en nuestro éxito. Desde HEI nos esforzamos por ofrecer un servicio postventa impecable, manteniéndonos cerca de nuestros clientes y resolviendo cualquier consulta o necesidad de manera inmediata. Esto, combinado con la calidad más que comprobada de los equipos SANY a nivel mundial, está siendo clave para generar confianza e ir ganando poco a poco clientes.

2. SITUACIÓN DEL MERCADO

Mov.- ¿Cómo describiría la situación actual del mercado de grúas en España?

Sr. Molinero.- En 2024, el mercado español de grúas autopropulsadas muestra un crecimiento sostenido, impulsado por inversiones en infraestructuras y desarrollos industriales. Sin embargo, persisten desafíos como la presión por adoptar tecnologías más sosten-

nibles y el alza en los costos operativos. En este sentido, nos toca a los fabricantes y distribuidores estar a la altura para ofrecer soluciones que contribuyan a la modernización y eficiencia del mercado de grúas.

Mov.- ¿Qué desafíos específicos enfrenta SANY en el mercado español?

Sr. Molinero.- El principal desafío que enfrentamos actualmente radica en la resistencia al cambio. Esto se debe a que el mercado de grúas en España ha estado históricamente dominado por marcas consolidadas, ampliamente reconocidas y preferidas por los clientes durante décadas. Comprendiendo plenamente esta realidad, desde HEI y SANY estamos trabajando para demostrar que existe espacio para nuevas propuestas, destacando que calidad y precio pueden ir de la mano. Confiamos en que, a través de una estrategia firme, comprometida y consistente, lograremos posicionarnos gradualmente a la marca SANY en España, compitiendo al mismo nivel que los líderes del sector.



3. PRODUCTOS Y GAMA DE GRÚAS

Mov.- ¿Cuál es la grúa insignia de SANY en España y qué la hace destacar?

Sr. Molinero.- Hasta la fecha, el modelo más vendido ha sido el SAC600E, una grúa todo terreno con una capacidad de 60 toneladas. Su destacada versatilidad le permite adaptarse de manera óptima a las necesidades del mercado español, mientras que sus acabados y componentes principales cumplen con los más altos estándares de calidad. Además, su precio altamente competitivo ha sido un factor clave para superar la resistencia al cambio mencionada previamente. No obstante, considero que el modelo con mayor potencial para convertirse en insignia es el SAC2500E, una grúa todo terreno de 250 toneladas de capacidad. Este modelo, verda-

deramente excepcional, ha registrado varias ventas en España y está ofreciendo rendimientos sobresalientes tanto a nivel nacional como en el resto de Europa, donde se han vendido aproximadamente 14 unidades en lo que va de 2024. Precisamente en este mes de noviembre estaremos entregando dos unidades nuevas a nuestros clientes.

Mov.- ¿Podría recordarnos la gama de grúas SANY que tienen disponible para el mercado español?

Sr. Molinero.- Disponemos de una amplia gama de grúas que incluye modelos todo terreno, para terrenos irregulares y sobre orugas, con capacidades que abarcan desde 45 toneladas, correspondiente al modelo más compacto de nuestra línea para terrenos irregulares (SRE), hasta 4000 toneladas.



DISPONEMOS DE UN EQUIPO TÉCNICO COMPUESTO POR TRES ESPECIALISTAS DE HEI, Y TRES ESPECIALISTAS DE SANY RESIDENTES EN ESPAÑA, Y QUE ACOMPAÑAN EN TODO MOMENTO A NUESTROS TÉCNICOS.



HASTA LA FECHA, EL MODELO MÁS VENDIDO HA SIDO EL SAC600E, UNA GRÚA TODO TERRENO CON UNA CAPACIDAD DE 60 TONELADAS.

**CREEMOS FIRMEMENTE EN LA INNOVACIÓN
Y EL SOPORTE POSTVENTA COMO PILARES
PARA CONSOLIDAR LA CONFIANZA
DE QUIENES APUESTAN POR NOSOTROS.**

Este último es un extraordinario modelo de celosía sobre orugas que refleja la capacidad de SANY para adaptarse a las crecientes demandas y la constante evolución del mercado. Todos los modelos homologados para el mercado español están detallados en nuestra página web www.grupophei.com.

Mov.- ¿Qué ventajas competitivas ofrece la gama de grúas SANY respecto a otras marcas?

Sr. Molinero.- En SANY nos sentimos orgullosos de ofrecer grúas que destacan por una relación calidad-precio excepcional, con componentes de primer nivel y precios altamente competitivos. Además, contamos con una gama muy amplia de equipos en constante evolución y crecimiento, que nos permite adaptarnos a las necesidades de cada cliente. Creemos firmemente en la innovación y el soporte postventa como pilares para consolidar la confianza de quienes apuestan por nosotros.

4. ATENCIÓN AL CLIENTE Y SERVICIO POSTVENTA

Mov.- ¿Cómo está estructurado su almacén de repuestos y qué medidas se han tomado para garantizar la disponibilidad?

Sr. Molinero.- En HEI disponemos de un almacén de repuestos estratégicamente abastecido, que actualizamos de manera constante para adaptarnos a las necesidades de cada modelo que introducimos en el mercado. Este año hemos reforzado especialmente el stock de repuestos para los modelos SAC600E y SCE8000A, y antes de finalizar el año realizaremos un nuevo pedido para garantizar la disponibilidad. Además, SANY ha realizado una importante inversión en Europa en el ámbito de repuestos, estableciendo este año un nuevo almacén central en Francia, diseñado para brindar un soporte eficiente a los países de Europa occidental.

Mov.- ¿Cuántos técnicos tienen actualmente en el servicio técnico, y han reforzado este equipo recientemente?

Sr. Molinero.- Actualmente, disponemos de un equipo técnico compuesto por tres especialistas de HEI, y tres especialistas de SANY residentes en España, y que acompañan en todo momento a nuestros técnicos. Este año hemos reforzado nuestro equipo para dar respuesta a las nuevas unidades vendidas y seguir ofreciendo un servicio postventa impecable.

Mov.- ¿Cuál es el feedback general de las empresas que han adquirido sus grúas este año?



HEMOS LOGRADO COLOCAR APROXIMADAMENTE 10 UNIDADES EN EL MERCADO ESPAÑOL, DESDE MODELOS TODO TERRENO DE 60 TONELADAS (SAC600E), HASTA IMPRESIONANTES MODELOS SOBRE ORUGAS DE 800 TONELADAS (SCE8000A), Y AÚN ESPERAMOS CERRAR ALGUNA VENTA MÁS ANTES DE CERRAR EL 2024.

Sr. Molinero.- El feedback ha sido positivo. Como comentaba al principio, la mejor señal de que estamos haciendo las cosas bien es que, clientes que confiaron el año pasado, han adquirido nuevas unidades este año. Desde aquí les agradecemos profundamente la confianza en HEI y SANY, y reforzamos nuestro compromiso de seguir atendiendo sus necesidades en todo momento.

Mov.-¿Qué áreas destacan los clientes sobre el rendimiento de las grúas SANY?

Sr. Molinero.- Los clientes valoran la confiabilidad de las máquinas y el buen rendimiento.

Mov.-¿Qué garantía ofrecen en las grúas?

Sr. Molinero.- Ofrecemos una garantía estándar de 2 años que cubre tanto piezas como mano de obra, respaldada por nuestro servicio técnico.

5. EVENTOS Y NUEVOS LANZAMIENTOS

Mov.-¿Qué expectativas tiene para Bauma China y Bauma Alemania?

Sr. Molinero.- Ambos eventos representan plataformas fundamentales para establecer conexiones con clientes a nivel global y dar a conocer las últimas innovaciones de SANY. Bauma China se destaca como una oportunidad estratégica para la Marca, ya que permite a los clientes visitar una de las fábricas de grúas ubicadas cerca de Shanghái y experimentar de primera mano el avanzado nivel de tecnología e innovación que SANY incorpora en sus procesos de fabricación. Por su parte Bauma Alemania, es fundamental para el posicionamiento que la Marca en Europa.

Mov.- ¿Habrá alguna presentación de modelos específicos o novedades de SANY para estos eventos?

Sr. Molinero.- En Bauma China se expon-

DESDE HEI Y SANY ESTAMOS TRABAJANDO PARA DEMOSTRAR QUE EXISTE ESPACIO PARA NUEVAS PROPUESTAS, DESTACANDO QUE CALIDAD Y PRECIO PUEDEN IR DE LA MANO. CONFIAMOS EN QUE, A TRAVÉS DE UNA ESTRATEGIA FIRME, COMPROMETIDA Y CONSISTENTE, LOGRAREMOS POSICIONAR GRADUALMENTE A LA MARCA SANY EN ESPAÑA, COMPITIENDO AL MISMO NIVEL QUE LOS LÍDERES DEL SECTOR.

Mov.- ¿Cuántos equipos habéis vendido?

Sr. Molinero.- Aún estamos pendientes de estrenar oficialmente el marcador de los equipos SCHEUERLE, pero recientemente hemos recibido en nuestras instalaciones de Pinto una impresionante plataforma de cama baja de 3 ejes, que ha despertado gran interés entre los posibles clientes que ya se acercan a verla. Además, estamos presentando numerosas ofertas, y percibimos una respuesta muy positiva al saber que la Marca cuenta nuevamente con una distribución oficial en España, lo cual refuerza la confianza de los clientes en nuestro servicio.

Mov.- ¿Darán cobertura de servicio técnico a los equipos que ya están en casa de los clientes?

Sr. Molinero.- Así es. Nuestro primer paso ha sido contactar directamente con todos los clientes que ya cuentan con equipos SCHEUERLE, para presentarnos oficialmente y comunicarles que ahora disponen de un servicio postventa oficial de TII SCHEUERLE

drán los modelos SAC2600t7-8, un modelo todo terreno de 260 toneladas de capacidad, y SCE2500TB, modelo telescópico sobre orugas de 250 toneladas de capacidad. Por su parte, en Bauma Alemania, se expondrán los modelos SAC1200E, un modelo todo terreno completamente renovado y mejorado de 120 toneladas de capacidad sobre 4 ejes, el SRE450, modelo para terrenos irregulares de 45 toneladas de capacidad, y el modelo SC-C2000A-EV, una grúa de celosía sobre orugas de 200 toneladas de capacidad completamente eléctrica.

Mov.- ¿En qué nuevos modelos están trabajando que puedan interesar al mercado español?

Sr. Molinero.- El próximo mes recibimos en nuestras instalaciones el nuevo modelo todo terreno de 70 toneladas de capacidad sobre 4 ejes (SAC700E), y para la primavera del próximo año tendremos ya disponible para España y para Europa el modelo SAC1500E, una grúa todoterreno de 150 toneladas de capacidad sobre 5 ejes que esperamos tenga muy buena acogida en el mercado.

6. TECNOLOGÍA Y MOTORES

Mov.- ¿Están explorando alguna nueva motorización en sus grúas?

Sr. Molinero.- Así es. SANY está trabajando en motorizaciones híbridas y eléctricas para mejorar la eficiencia y reducir el impacto ambiental. Para Europa, cuenta ya con siete modelos eléctricos, todos ellos sobre orugas tanto de celosía como telescópicas, hasta las 200 toneladas de capacidad.

Mov.- ¿Qué innovaciones tecnológicas están implementando para hacer las grúas más eficientes y sostenibles?

Sr. Molinero.- SANY está liderando la transformación del sector con innovaciones como la electrificación de equipos, diseños optimizados que maximizan capacidad y seguridad, y el uso de energías limpias como solar e hidrógeno en su operación. Estas mejoras



no solo refuerzan la eficiencia y sostenibilidad de sus grúas, sino que también reflejan un compromiso claro con un futuro más responsable y tecnológico. Es un orgullo formar parte de una marca que marca la diferencia a nivel global.

7. ACUERDO CON TII SCHUERLE

Mov.- ¿En qué consiste este acuerdo con TII SCHEUERLE?

Sr. Molinero.- Desde septiembre, contamos con la distribución exclusiva de los equipos TII SCHEUERLE en España y Portugal, además de ofrecer el servicio técnico oficial para garantizar la máxima calidad y soporte a nuestros clientes en ambos mercados.

DISPONEMOS DE UNA AMPLIA GAMA, DESDE 45 TONELADAS, CORRESPONDIENTE AL MODELO MÁS COMPACTO DE NUESTRA LÍNEA PARA TERRENOS IRREGULARES (SRE), HASTA 4000 TONELADAS.



en España. Aunque estamos ubicados en Madrid, ofrecemos cobertura integral en todo el territorio nacional.

Mov.- ¿Qué gama de equipos ofrecen al mercado español?

Sr. Molinero.- Como distribuidores oficiales de TII SCHEUERLE ofrecemos soluciones innovadoras para el transporte pesado y especializado, como los remolques modulares SCHEUERLE K25 e Intercombi, los semirremolques de plataforma baja EuroCompact y los transportadores autopropulsados SPMT, ideales para las cargas más exigentes. Además, contamos con equipos especializados para la industria eólica, diseñados para manejar componentes de gran tamaño con precisión y seguridad. Nuestro enfoque es ofrecer a nuestros clientes herramientas adaptadas a sus retos, reafirmando el liderazgo de TII SCHEUERLE en el mercado europeo.

8. SOSTENIBILIDAD Y FUTURO DE SANY EN ESPAÑA

Mov.- ¿Qué papel juega la sostenibilidad en la estrategia de SANY y TII SCHEUERLE?

Sr. Molinero.- La sostenibilidad es un pilar estratégico para ambas marcas, que trabajan para reducir emisiones y mejorar la eficiencia.

Mov.- ¿Cómo ve la evolución del mercado de grúas en España en los próximos años y cuál será la posición de SANY?

Sr. Molinero.- Anticipamos un crecimiento gradual en la demanda de equipos eficientes, y esperamos que SANY se consolide como un referente.

Mov.- ¿Qué metas o proyectos específicos tiene HEI en España para el próximo año?

Sr. Molinero.- Nuestra visión es consolidarnos como una empresa de referencia en la distribución de maquinaria en España, apostando por atraer al mejor talento para garantizar un servicio excepcional a nuestros clientes. Con ese objetivo en mente, el próximo año nos enfocamos en seguir fortaleciendo y afianzando nuestra posición como proveedores de grúas SANY en el país, además de establecernos como un referente en equipos de transporte especial junto a TII SCHEUERLE. Todo ello, siempre desde un enfoque centrado en la satisfacción y confianza de nuestros clientes. Además, seguimos en la búsqueda de nuevas alianzas de colaboración con otros fabricantes para ampliar la gama de equipos que ofrecer a nuestros clientes.

DESDE SEPTIEMBRE, CONTAMOS CON LA DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA DE LOS EQUIPOS TII SCHEUERLE EN ESPAÑA Y PORTUGAL, ADEMÁS DE OFRECER EL SERVICIO TÉCNICO OFICIAL PARA GARANTIZAR LA MÁXIMA CALIDAD Y SOPORTE A NUESTROS CLIENTES EN AMBOS MERCADOS.



EL PRÓXIMO MES RECIBIMOS EN NUESTRAS INSTALACIONES EL NUEVO MODELO TODO TERRENO DE 70 TONELADAS DE CAPACIDAD SOBRE 4 EJES (SAC700E), Y PARA LA PRIMAVERA DEL PRÓXIMO AÑO TENDREMOS YA DISPONIBLE PARA ESPAÑA Y PARA EUROPA EL MODELO SAC1500E, UNA GRÚA TODOTERRENO DE 150 TONELADAS DE CAPACIDAD SOBRE 5 EJES QUE ESPERAMOS TENGA MUY BUENA ACOGIDA EN EL MERCADO.

Chasis de expansión de Dingli

El chasis de expansión de eje de la marca Dingli es una característica en la que han trabajado mucho tiempo para ofrecer a los clientes una versatilidad que pocos equipos tienen.

Las plataformas elevadoras de la serie T de DINGLI incorporan este sistema, una solución innovadora para un funcionamiento eficiente y cómodo.

LAS PLATAFORMAS ELEVADORAS DE LA SERIE T DE DINGLI INCORPORAN ESTE SISTEMA, UNA SOLUCIÓN INNOVADORA PARA UN FUNCIONAMIENTO EFICIENTE Y CÓMODO.



Todos los modelos de la serie vienen equipados con un chasis de expansión de eje in situ de una sola llave, lo que permite maniobrar de forma ágil incluso en espacios reducidos.

Esta innovadora tecnología está diseñada pensando en el cliente, lo que garantiza que cada operación sea más eficiente, cómoda y sostenible, lo que en última instancia mejora la productividad de su trabajo.

ESTA INNOVADORA TECNOLOGÍA GARANTIZA QUE CADA OPERACIÓN SEA MÁS EFICIENTE, CÓMODA Y SOSTENIBLE, LO QUE EN ÚLTIMA INSTANCIA MEJORA LA PRODUCTIVIDAD DE SU TRABAJO.



DINGLI

Exceed · New Height



Solo necesitas **1** conducto hidráulico

Controles integrados 4 en 1
Bajos índices de fallo



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





DESDE EL 13 AL 15 DE NOVIEMBRE, MÁS DE 90 PROFESIONALES DEL SECTOR SE DIERON CITA EN ESTE IMPORTANTE EVENTO ANUAL, DISEÑADO PARA FORTALECER EL VÍNCULO CON LA RED DE DISTRIBUIDORES, EN ESTA OCASIÓN REPRESENTADA POR MÁS DE 38 EMPRESAS QUE ASISTIERON A LA REUNIÓN.



Juntos somos más fuertes

La Conferencia de Ventas y Servicio Palfinger Ibérica 2024 ha sido todo un ÉXITO.

La Conferencia de Ventas y Servicio 2024 de Palfinger Ibérica se llevó a cabo en un lugar emblemático: la ciudad de Sevilla. Desde el 13 al 15 de noviembre, más de 90 profesionales del sector se dieron cita en este importante evento anual, diseñado para fortalecer el vínculo con la Red de distribuidores, en esta ocasión representada por más de 38 empresas que asistieron a la reunión.

El evento comenzó con la cálida bienvenida de Jörg Schopferer, Director General de Palfinger Ibérica, quien destacó la importancia de reunir a toda la red de distribución en España, para compartir experiencias, aprender juntos y fortalecer la colaboración de negocio. Nuevamente, el slogan elegido para esta reunión fue el de "Juntos somos más fuertes".



Jörg Schopferer, Director General de Palfinger Ibérica

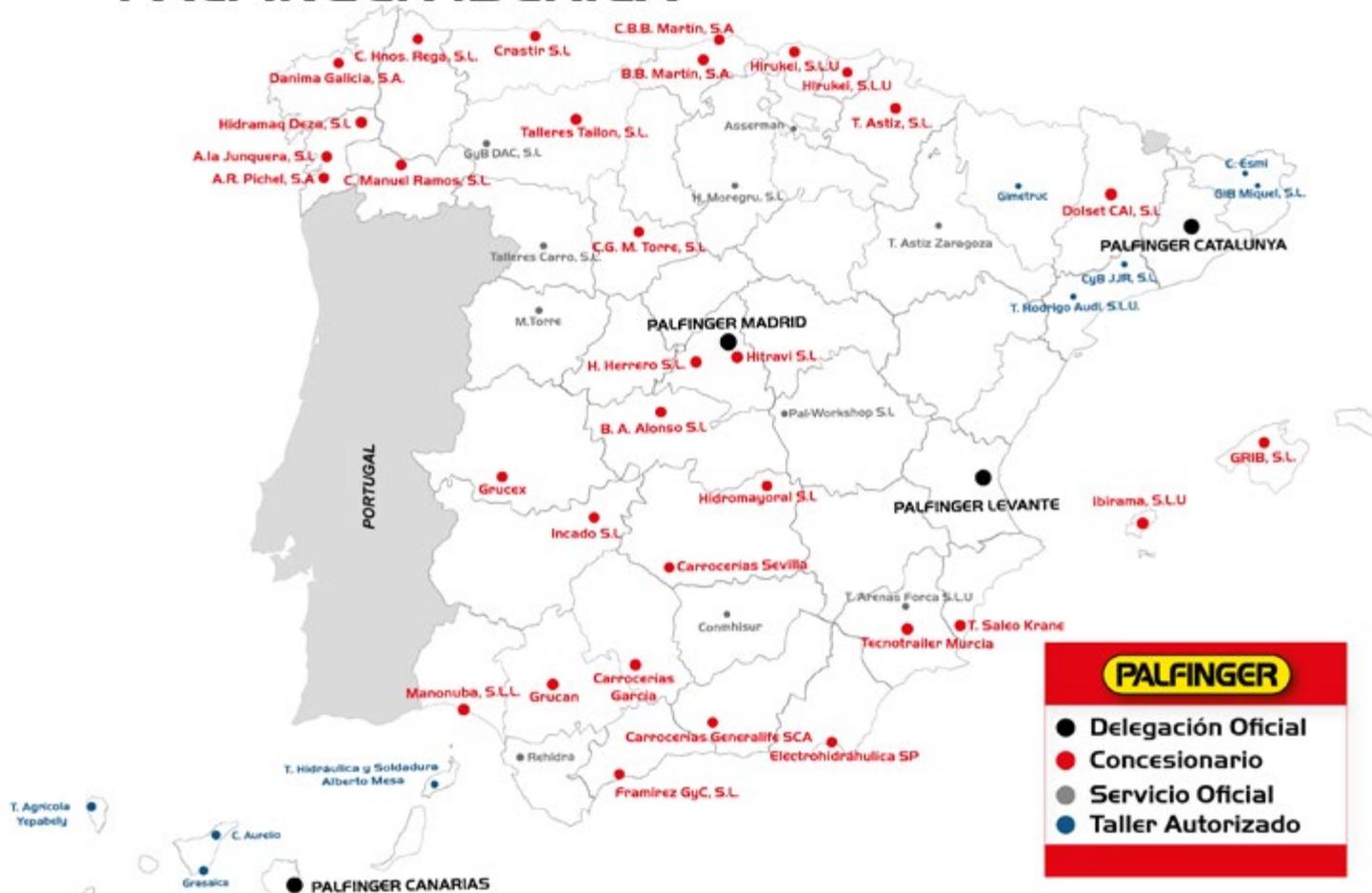
En esta ocasión, por parte de fábrica se contó con la participación de Christian Garneyer, Director Global de Desarrollo de Red del grupo Palfinger, quien compartió su visión sobre la expansión y consolidación de la red de distribuidores a nivel mundial, haciendo énfasis en la importancia de la cooperación y el crecimiento conjunto para afrontar los retos del mercado en los próximos años.

Este evento, diseñado para compartir conocimientos y a la vez escuchar a los socios de negocio de Palfinger, ofreció una serie de workshops rotativos que permitieron conocer y dialogar sobre los desafíos y las oportunidades actuales del mercado de la elevación:

- **Comercial y Marketing:** el enfoque estuvo en evaluar acciones y campañas para estar más cerca del cliente y tener a la competencia siempre bajo el radar.
- **Desarrollo de Red:** las estrategias para desarrollar y consolidar la red de distribuidores fueron el foco de este taller, que exploró el crecimiento y la cooperación en todo el país.
- **Postventa:** un espacio dedicado a revisar los temas más retadores, a nivel servicio técnico, campañas vigentes, formación, recambios, etc.

JÖRG SCHOPFERER, DIRECTOR GENERAL DE PALFINGER IBÉRICA, DESTACÓ LA IMPORTANCIA DE REUNIR A TODA LA RED DE DISTRIBUCIÓN EN ESPAÑA, PARA COMPARTIR EXPERIENCIAS, APRENDER JUNTOS Y FORTALECER LA COLABORACIÓN DE NEGOCIO. NUEVAMENTE, EL SLOGAN ELEGIDO PARA ESTA REUNIÓN FUE EL DE “JUNTOS SOMOS MÁS FUERTES”.

RED DE VENTA Y SERVICIO PALFINGER IBÉRICA



CHRISTIAN GARNEYER, DIRECTOR GLOBAL DE DESARROLLO DE RED DEL GRUPO PALFINGER, COMPARTIÓ SU VISIÓN SOBRE LA EXPANSIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE LA RED DE DISTRIBUIDORES A NIVEL MUNDIAL, HACIENDO ÉNFASIS EN LA IMPORTANCIA DE LA COOPERACIÓN Y EL CRECIMIENTO CONJUNTO PARA AFRONTAR LOS RETOS DEL MERCADO EN LOS PRÓXIMOS AÑOS.

- **New Digital Process Order:** se presentó a los concesionarios el nuevo proceso de pedido, que pone el foco en la planificación para conseguir una mejor eficiencia operativa y minorar el stock. A su vez, se contó con la presencia de DLL, una entidad mundial de vendor finance que ofrece soluciones de financiación basadas en activos.



Entrega premio Campaña 1000 pedidos



Entrega premio concurso de Redes Sociales

La agenda de la conferencia incluyó presentaciones que definían los planes y objetivos para el 2025, entre ellos se destacan varias campañas a nivel comercial y de marketing, novedades en los carrozados y en el proceso de homologación con la nueva normativa ADAS, además de las siempre valoradas presentaciones de novedades en toda la gama de productos PALFINGER: grúas, polibrazos, Epsilon y plataformas aéreas, entre otros temas importantes.

El evento no solo fue una excelente oportunidad de aprendizaje, sino también de ocio. Los asistentes disfrutaron de una excursión en autobús turístico por la histórica ciudad de Sevilla y un crucero por el río Guadalquivir, donde pudieron disfrutar de las impresionantes vistas de la ciudad. Además de dos cenas en sitios emblemáticos de Sevilla donde todo el grupo pudo compartir y disfrutar de la noche.

PRESENTACIÓN BG LIFT

Palfinger Ibérica tuvo el honor de presentar a su red la nueva gama de grúas compactas sobre orugas bajo la prestigiosa marca BG LIFT. Este evento marcó un hito significativo en su trayectoria, ya que introducen al mercado una serie de grúas compactas que redefinen los estándares de tecnología, precisión y rendimiento en el sector.

Se pudieron ver y probar tres modelos: la M060 Li- ion (Eléctrica), ideal para espacios reducidos y trabajos en interiores; la M250 (Eléctrica), que combina potencia y eficiencia para aplicaciones que requieren mayor capacidad de carga; y la M400 Compacta, versátil y maniobrable, perfecta para una amplia gama de aplicaciones. Las demostraciones en vivo de estabilidad y elevación subrayaron la precisión, seguridad y facilidad de uso de estas grúas, reafirmando nuestro compromiso con la excelencia en el sector.

La exhibición de BG LIFT fue realizada en Grucan, Concesionario Oficial Palfinger en Sevilla. Con BG LIFT, Palfinger Ibérica se posiciona con una marca muy competitiva en un nicho de mercado en el cual no tenía presencia, proporcionando a los clientes de Palfinger versatilidad en el portafolio de producto, además de herramientas que combinan tecnología punta con un rendimiento único.

BIENVENIDA A TALLERES JOMAN

En Sevilla, Palfinger Ibérica presentó a su nuevo concesionario oficial en la provincia de Sevilla: Talleres Joman. Jose Antonio de Pablos, su representante, pudo disfrutar de toda la agenda del evento y en sus propias palabras dijo: "Quiero daros las gracias a todos por la gran acogida que me habéis brindado, a Palfinger por dejarme formar parte de esta gran familia repleta de grandes personas. Mucha fuerza."

PREMIOS A CONCESIONARIOS OFICIALES

Otro momento destacado fue la celebración del logro de los 1.000 pedidos en 2024, un hecho que reafirma el buen comportamiento



Presentación BG Lift

BG LIFT SE POSICIONA CON UNA MARCA MUY COMPETITIVA EN UN NICHO DE MERCADO EN EL CUAL NO TENÍA PRESENCIA, PROPORCIONANDO A LOS CLIENTES DE PALFINGER VERSATILIDAD EN EL PORTAFOLIO DE PRODUCTO, ADEMÁS DE HERRAMIENTAS QUE COMBINAN TECNOLOGÍA PUNTA CON UN RENDIMIENTO ÚNICO.

del mercado español con la marca austriaca. Para conmemorar este logro, se realizó un sorteo de 2 viajes a la fábrica de Palfinger en Salzburgo, que fueron ganados por: Talleres Astiz (Navarra) y GruceX (Cáceres).

El evento también celebró la interacción digital y el compromiso de los participantes en las redes sociales. El concurso al mejor post durante el evento fue un éxito rotundo, con los concesionarios: Tailon (León), Grucan (Sevilla) y Grib (Baleares) como los ganadores, quienes se llevaron premios por su creatividad e ingenio, con el #Soypalfinger.

HOMENAJE A LA TRAYECTORIA PROFESIONAL

Por último, uno de los momentos más emotivos del evento fue el reconocimiento al le-

gado profesional de Pedro Herrero, líder absoluto de Hidroelevadores Herrero, concesionario oficial Palfinger en el sur de Madrid. A quien, tras años de dedicación y éxito en el sector, la Dirección de Palfinger Ibérica deseaba dar un reconocimiento a sus 82 años de edad. Durante la cena de gala realizada en el emblemático restaurante Río Grande de Sevilla, se le entregó una placa conmemorativa y un reloj como símbolo de agradecimiento por su contribución a Palfinger Ibérica y al sector.

La Conferencia de Ventas y Servicio de Sevilla subraya el compromiso de Palfinger Ibérica con la innovación, la colaboración y el crecimiento continuo, brindando a su Red de distribuidores y socios la oportunidad de seguir avanzando hacia el futuro con éxito.



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



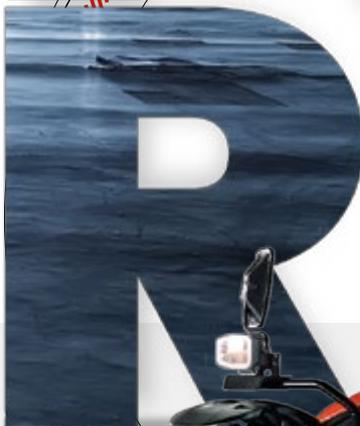
PALFINGER.COM

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



La nueva generación está aquí

Diseñado para mañana pero ya disponible hoy.



Fuerza
55-100 kW



Altura de elevación
7-10 m



Capacidad de elevación 4-4,5 ton

NUEVA SERIE FS



FS COMPACT
2 modelos



FS MIDDLE
4 modelos



FARESIN INDUSTRIES SPA
Via dell'Artigianato, 36
36042 Breganze, Italy
faresin.com



75 años

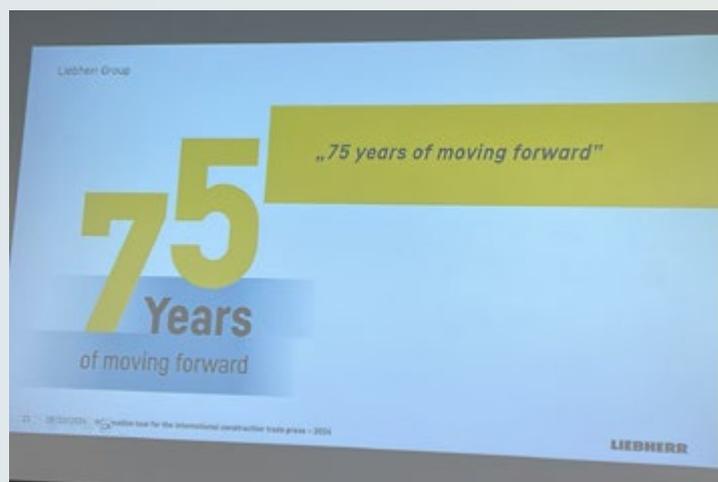
Liebherr celebra sus 75 años con la prensa internacional

A finales de octubre, hemos realizado un viaje al lugar donde Hans Liebherr comenzó esta gran empresa que este año cumple 75 años: Liebherr.

Por Macarena García, Directora de Movicarga

Los comienzos fueron en una cabaña en Kirchdorf, la cuál se puede visitar junto a las primeras máquinas que construyó el Sr. Liebherr con una grúa torre TK10 que fue un punto de inflexión en la construcción en su época, al igual que muchos de los productos que han lanzado a lo largo de los años.

Durante dos días, la prensa internacional hemos viajado en el tiempo para ver la evolución de la empresa, todos los avances tecnológicos llevados a cabo, los logros y récords en cifras que se superan cada año, pero sobre todo, como el Sr. Liebherr puso los cimientos para crear una empresa centrada en el cliente: "Sólo si los clientes están satisfechos, nosotros podremos estar satisfechos", fue una de las premisas del fundador de Liebherr.





En 2024, el Grupo Liebherr celebra 75 años bajo el lema

“
75 years
 of moving forward
 ”

Fundado en 1949 por Hans Liebherr en Kirchdorf an der Iller, Alemania, el grupo comenzó con la fabricación de la primera grúa de construcción móvil, la TK 10, lo que contribuyó a la reconstrucción de Europa tras la Segunda Guerra Mundial. Desde entonces, Liebherr ha expandido su oferta a 13 segmentos de productos, que incluyen



maquinaria de construcción, tecnología de hormigón, sistemas aeronáuticos y ferroviarios, y refrigeración.

A lo largo de las décadas, Liebherr ha destacado por su innovación, adaptándose a cambios en el mercado global y ampliando

su presencia internacional. Actualmente, sigue siendo una empresa familiar, con más de 50.000 empleados y una facturación superior a los 14.000 millones de euros en 2023. Liebherr se enfoca en la digitalización, la descarbonización y la independencia tecnológica para continuar liderando en



Ver video





Steffen Günther, Director General de Liebherr-International



Heinz Klemm, Director de Desarrollo Digital en Liebherr



Philipp Suhm, Jefe de Coordinación de Tecnología de Ingeniería

diversas industrias, honrando el espíritu pionero de su fundador.

El secreto de Liebherr es claro: Diversificación y descentralización, para estar cerca del cliente y ofrecerle no sólo las mejores máquinas, sino el mejor servicio.

Sigue siendo una empresa familiar, con unas cifras espectaculares en todos los sentidos. 20 años después de que se fundara eran 600 empleados, hoy en día en 2023, ya eran 53.659.

En 2023 obtuvieron una cifra de negocio de 14.042 millones de euros, de camino a los 15 mil millones a corto plazo.

Asistimos a una rueda de prensa de **Steffen Günther, Director General de Liebherr-International**, que nos habló de los 75 años de Liebherr: Diversificación y descentralización como base para la exitosa expansión estratégica del grupo empresarial.



Matthias Zettler, Director General de Finanzas de Liebherr Hydraulikbagger GmbH

Philipp Suhm, Jefe de Coordinación de Tecnología de Ingeniería explicó las soluciones de propulsión diferenciadas hacia la descarbonización.

Heinz Klemm, Director de Desarrollo Digital en Liebherr, se enfocó en el desarrollo

tecnológico y digitalización con un enfoque especial en inteligencia artificial.

Matthias Zettler, Director General de Finanzas de Liebherr Hydraulikbagger GmbH, contó como la sede de Kirchdorf fue cuna del grupo empresarial.

Se realizó una visita a campaña para ver las nuevas máquinas, entre las que destacamos la nueva grúa móvil Liebherr LTM 1100-5.3.

STEFFEN GÜNTHER, DIRECTOR GENERAL DE LIEBHERR-INTERNATIONAL: LIEBHERR SE FORTALECE EN 2024: DIVERSIFICACIÓN, CRECIMIENTO Y GRANDES INVERSIONES

El Sr. Günther resaltó dos pilares fundamentales que han marcado el éxito de Liebherr a lo largo de los años: la diversificación y la descentralización. Desde la apertura de la fábrica Liebherr-Werk Ehingen en 1960, especializada en la fabricación de grúas móviles y sobre orugas, la compañía ha experimentado un crecimiento sostenido en diversas áreas. A pesar de la desaceleración económica en ciertos sectores, esta estructura diversificada ha permitido que Liebherr mantenga un incremento en su cifra de negocio.

En 2024, Liebherr ha registrado un aumento del 5% en pedidos respecto al año anterior, con un 10% de crecimiento solo en la primera mitad del año en comparación con 2023. Este crecimiento ha sido especialmente notable en Norteamérica, con un avance de dos dígitos en los mercados de Estados Unidos y Canadá. Sin embargo, los desafíos macroeconómicos persisten, incluyendo la falta de personal cualificado, las elecciones en Estados Unidos y conflictos internacionales. En contraste, la reciente disminución de las tasas de interés representa un impulso positivo para la compañía.

Uno de los hitos más destacados ha sido el mayor pedido en la historia de Liebherr: la entrega de 475 máquinas a la empresa Fortescue, incluyendo 360 camiones autónomos, 60 buldóceros eléctricos y 55 excavadoras eléctricas. Este encargo subraya el compromiso de Liebherr con la innovación y la sostenibilidad en maquinaria pesada.



snorkel

NEW!!

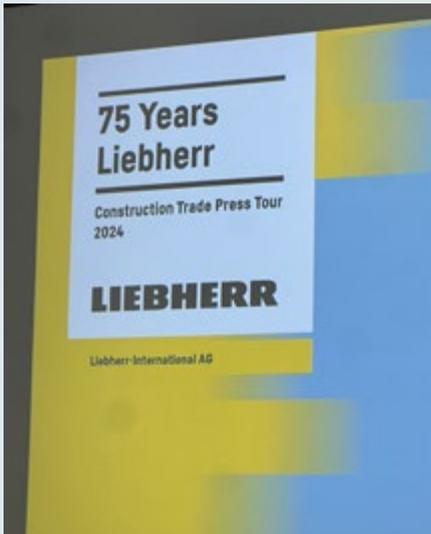


SNORKEL S3013 MINI

- ✓ 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



La compañía sigue invirtiendo en logística, servicios y desarrollo de nuevos productos. Con beneficios reinvertidos internamente, Liebherr ha destinado 500 millones a I+D para el desarrollo de productos.

Entre las iniciativas de expansión, destacan:

- En Francia, con la ampliación de la fábrica para movimiento de tierras.
- En Ehingen, la expansión de su fábrica de grúas móviles, que sumará 50 hectáreas adicionales para incrementar la producción.
- En Misisipi, con mejoras en logística y atención al cliente.

En el mercado estadounidense, Liebherr ha invertido 80 millones en Houston, Texas, para mejorar el servicio al cliente. Gracias a estas iniciativas, Liebherr espera que 2024 sea otro año récord en su historia, impulsado por su visión a largo plazo y el compromiso con la excelencia en cada uno de sus proyectos.

DESCARBONIZACIÓN

Liebherr es muy consciente de su responsabilidad con respecto a sus productos, también en lo que se refiere a su impacto sobre el clima. El desarrollo de soluciones de accionamiento de bajas emisiones como alternativa al clásico motor de combustión diésel está en pleno apogeo. Liebherr adopta un enfoque tecnológico



respecto a la desfosilización de sus máquinas. Además del potencial de reducción de CO2, las labores de desarrollo se sustentan también en la madurez tecnológica de las opciones de accionamiento alternativas, así como la infraestructura y los costes de las fuentes de energía.

La empresa ha optado por un enfoque con visión de futuro: «Queremos ofrecer a nuestros clientes alternativas a los motores diésel fósiles bien estudiadas, económicas y sostenibles, que les permitan alcanzar tanto sus objetivos de rendimiento como de emisiones», afirma Philipp Suhm, responsable de Coordinación de Tecnología de Ingeniería de Liebherr. En el trabajo de desarrollo se incluyen cuatro aspectos, que en conjunto son los que condicionan las posibilidades de éxito de las soluciones de propulsión alternativas: potencial de reducción de CO2, madurez tecnológica, infraestructura y economía y costes.

POTENCIAL DE AHORRO DE CO2 DETERMINADO CIENTÍFICAMENTE

Para identificar los mayores potenciales de ahorro de CO2 de sus productos, Liebherr ha encargado un análisis científico de las emisiones de sus máquinas a lo largo de todo su ciclo de vida: desde la extracción de las



materias primas, pasando por la producción y el funcionamiento en las instalaciones del cliente, hasta el desmantelamiento y el reciclaje. Los resultados indican que el mayor ahorro, con diferencia, puede lograrse durante la fase de funcionamiento. Por ello, en la actualidad Liebherr invierte sus recursos sobre todo en el desarrollo de tecnologías de accionamiento alternativas para maquinaria de construcción, grúas y





gam 
Piensa **Grande**

Distribuidores de las mejores marcas



PORTAFÉRETROS

TAKEUCHI
From World First to World Leader

Exc. Canarias

gamrentals.com

clientes@gamrentals.com

900 230 022





equipos de minería. El enfoque está abierto a todas las tecnologías, ya que la diversidad de aplicaciones en las que se utilizan las máquinas Liebherr es amplia y requiere soluciones diferenciadas.

LA EVOLUCIÓN TECNOLÓGICA ES VARIABLE: LAS SOLUCIONES BASADAS EN HVO, ELECTRICIDAD E HIDRÓGENO LLEVAN LA DELANTERA

Liebherr ofrece una amplia gama de tecnologías de accionamiento alternativas, desde HVO (aceite vegetal hidrotratado) y combustibles respetuosos con el medioambiente hasta soluciones eléctricas que funcionan con conexión a la red o con batería, hidrógeno y amoníaco. Algunas de estas tecnologías están tan avanzadas que ya pueden utilizarse a corto o medio plazo. Estas incluyen soluciones de HVO, eléctricas y basadas en el hidrógeno. Otros métodos, como el amoníaco, siguen precisando mucho trabajo preparatorio.

INFRAESTRUCTURA NECESARIA

En el funcionamiento de las máquinas con accionamientos alternativos, la infraestructura necesaria desempeña un papel decisivo. El hidrógeno, en particular, requiere la existencia de redes de suministro y estaciones de repostaje a escala nacional. También





debe haber suficientes estaciones de carga para los vehículos eléctricos. Liebherr trabaja intensamente para superar estos obstáculos. En colaboración con sus socios, la empresa está desarrollando soluciones innovadoras para el repostaje móvil y el suministro fiable de hidrógeno verde.

RESUMEN DE COSTES

En cuanto a los costes de las fuentes de energía utilizadas, son un criterio importante que hay que tener en cuenta a la hora de desarrollar soluciones de accionamiento alternativas. Son muchos los estudios que auguran unánimemente que en el futuro el amoníaco será la fuente de energía más barata y los combustibles respetuosos con el medioambiente, la más cara. Los costes del HVO, los accionamientos eléctricos y las soluciones de hidrógeno se sitúan entre estos dos extremos. La producción de HVO suele ser más costosa que la del gasóleo convencional. La tecnología del hidrógeno, en particular las pilas de combustible y la

infraestructura necesaria para la distribución de hidrógeno, también sigue siendo en estos momentos comparativamente cara. Las baterías necesarias para los accionamientos eléctricos son costosas, y su rendimiento puede disminuir con el tiempo, lo que implica la necesidad de sustituirlas.

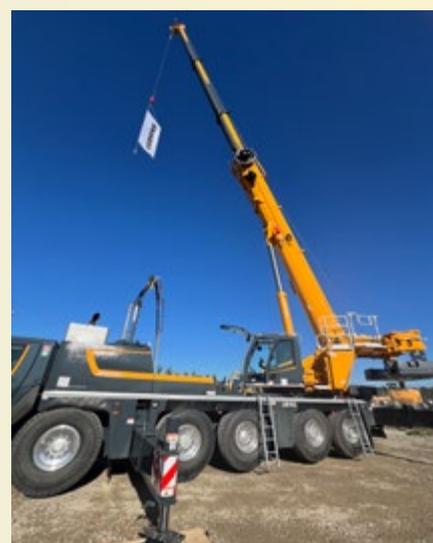
Teniendo en cuenta los factores condicionantes descritos anteriormente, en la actualidad Liebherr se concentra sobre todo en los accionamientos de HVO, eléctricos y a base de hidrógeno a la hora de desfosilizar sus máquinas, para poder ofrecer a los clientes una combinación óptima de accionamientos personalizable en función del tipo y el lugar de utilización de la máquina en cuestión.

ACCIONAMIENTOS DE HVO Y ELÉCTRICOS QUE YA SE UTILIZAN

La mayoría de los motores diésel Liebherr ya están preparados para funcionar con HVO, es decir, que también pueden funcionar con aceite vegetal hidrogenado, lo que permite reducir las emisiones de CO2 hasta un 90%. Un servicio especial para los clientes: Liebherr-Hydraulikbagger GmbH y Liebherr-Werk Ehingen suministran todas las máquinas con un repostaje inicial de HVO.

Liebherr también ha avanzado mucho en el desarrollo de los accionamientos eléctricos. Desde hace tiempo, la gama de productos de Liebherr incluye también productos eléctricos, como la pala cargadora L 507 E y la excavadora de ruedas A 916 E accionadas con batería, la hormigonera ETM 1205 con accionamiento eléctrico del tambor y la serie Unplugged de maquinaria para obras civiles especiales de Liebherr, así como diversas máquinas alimentadas por corriente eléctrica. Todas ellas funcionan sin emisiones locales. Si se alimentan con electricidad procedente de fuentes de energía renovables, pueden funcionar de forma totalmente respetuosa con el clima. El sistema Liduro Power Port de Liebherr proporciona a las máquinas alimentadas por batería el suministro de energía necesario. Esta estación de carga móvil permite utilizar máquinas con alimentación eléctrica incluso en zonas que carecen de la infraestructura adecuada.

La colaboración de Liebherr con la empresa minera australiana Fortescue para la fabricación de camiones mineros alimentados con baterías, así como buldóceros y excavadoras de minería eléctrica, demuestra que, en contra de las expectativas previas, incluso los equipos más pesados pueden funcionar con fuentes de energía alternativas si se combinan las tecnologías adecuadas y se dispone de la infraestructura necesaria. El objetivo es entregar un total de 475 máquinas mineras que no generen emisiones locales. Se trata del mayor pedido en los 75 años de historia de Liebherr, y Philipp Suhm enfatiza sobre todo una cosa: «Liebherr redefine constantemente los límites de lo posible para sus clientes y ofrece soluciones personalizadas de tecnología de accionamiento para ayudar a configurar el mundo del mañana y del futuro».





IMPULSO A LA TECNOLOGÍA DE HIDRÓGENO

Liebherr también está trabajando en el desarrollo de un motor de hidrógeno que permita que las máquinas funcionen sin emisiones locales; además, si el hidrógeno se genera con electricidad verde, sería completamente respetuoso con el clima. En julio, la empresa presentó la pala cargadora L 566 H, el primer prototipo del mundo de una gran cargadora con motor de hidrógeno.

Como parte del desarrollo de la pala cargadora con accionamiento de hidrógeno, la empresa ha puesto en marcha su propia estación de repostaje de hidrógeno en la fábrica Liebherr de Bischofshofen, Austria. En colaboración con el fabricante de estaciones de servicio Maximator Hydrogen, Liebherr está preparando opciones de repostaje móvil para suministrar hidrógeno a la maquinaria de construcción directamente en la obra. Asimismo, Liebherr colabora con MPREIS para conseguir un suministro fiable de hidrógeno verde, que se produce a partir de energía eólica, hidráulica o solar y no genera emisiones.

Además, en septiembre se puso en marcha el proyecto para probar sobre el terreno la pala cargadora propulsada por hidrógeno en una cantera cerca de Graz, Austria, junto con la empresa Strabag. Durante dos años, Liebherr recopilará valiosos datos en un ensayo de campo para comprobar el uso de motores de hidrógeno en maquinaria de construcción de gran tamaño.

EL AMONIACO COMO OPCIÓN DE FUTURO

Además de estas tecnologías específicas, Liebherr también está investigando el uso del amoníaco en accionamientos alternativos. Aunque el amoníaco sigue siendo una

quimera como fuente de energía sostenible, tiene potencial para convertirse en un elemento importante en el futuro en todo el mundo. Además, el amoníaco producido con energía verde puede ser un medio eficaz para transportar hidrógeno.

Liebherr seguirá trabajando en el futuro en la optimización de sus tecnologías de accionamiento y en el desarrollo de nuevas formas de reducir las emisiones de CO2 durante todo el ciclo de vida de sus productos. Gracias a la estrecha colaboración con sus socios y al desarrollo continuo de su infraestructura, Liebherr invierte de forma significativa en materia de investigación y desarrollo de tecnologías de accionamiento, y lo seguirá haciendo en el futuro.

DIGITALIZACIÓN

Como empresa de alta tecnología, Liebherr quiere tener un papel clave en la configuración del progreso tecnológico y aprovechar de forma coherente las oportunidades que ofrece la digitalización. La transformación digital afecta a todas las áreas de negocio. Su objetivo es aumentar la eficacia de los productos y servicios y desarrollar nuevos modelos de negocio, además de crear un verdadero valor añadido para los clientes.

Liebherr está adoptando un enfoque integral que incorpora los 13 segmentos de productos y todas las etapas del recorrido del cliente en el proceso de digitalización. Las soluciones digitales engloban una amplia gama de aplicaciones, desde el análisis y





la automatización hasta el funcionamiento y el mantenimiento. El LDC se encarga de coordinar la transformación digital. El centro de competencia interno desarrolla soluciones digitales, las implanta en todas las divisiones, impulsa el uso de la IA y el desarrollo de la infraestructura en la nube y pone a disposición de toda la empresa los conocimientos digitales.

VALOR AÑADIDO PARA EL CLIENTE GRACIAS A LA DIGITALIZACIÓN

El desarrollo de soluciones digitales no es un fin en sí mismo, sino que siempre contribuye a crear valor añadido para los clientes. «El intercambio rápido y flexible de información tendrá un papel fundamental en las obras del futuro. Por eso trabajamos en soluciones digitales que permitan una interacción eficaz entre máquina y máquina (M2M) y hombre y máquina (MMI)», afirma Heinz Klemm. Fruto de este trabajo es, por ejemplo, el sistema de gestión de flotas de Liebherr basado en la nube. Este permite a los clientes controlar sus máquinas en tiempo real, planificar los ciclos de mantenimiento y analizar los datos de utilización. Así se aprovechan mejor los recursos y se reducen los tiempos de inactividad. Otro ejemplo es el mantenimiento predictivo, en el que las máquinas informan de manera autónoma sobre su rendimiento y estado para advertir de los problemas antes de que se produzcan averías.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA AUMENTAR LA EFICIENCIA

La inteligencia artificial (IA) ocupa un lugar importante en Liebherr en el campo de la digitalización. Gracias a la IA se pueden aprovechar plenamente las ventajas del Internet de las Cosas (IoT). Por ejemplo, en la supervisión de obras: Las máquinas provistas de sensores IoT ofrecen datos en tiempo real sobre su posición, estado de funcionamiento y posibles fallos. Estos datos se analizan mediante sistemas de IA, que emiten automáticamente advertencias o realizan ajustes para minimizar los riesgos. En comparación con la anterior supervisión manual, este enfoque es mucho más preciso y rápido, lo que mejora significativamente la seguridad en las obras. Liebherr utiliza también la tecnología de IA internamente, por ejemplo en la producción o para investigación y desarrollo. La robótica y las unidades de control de IA se utilizan para automatizar los procesos de producción y efectuar controles de calidad más precisos. Los sistemas automatizados controlan

la producción en tiempo real, detectan desviaciones e informan de inmediato de posibles problemas antes de que provoquen paradas de producción. En materia de investigación y desarrollo, la IA facilita, entre otros, el desarrollo de escenarios de simulación y prueba.

LA COMODIDAD DEL USUARIO COMO ELEMENTO CRUCIAL

Pese a toda la variedad y sofisticación tecnológica de las aplicaciones digitales, Liebherr se centra claramente en una cosa: la facilidad de uso, también conocida como experiencia de usuario (UX). Las aplicaciones basadas en la UX, como las aplicaciones móviles para el control de máquinas, los paneles de control interactivos para el análisis de datos, las interfaces de usuario intuitivas y la personalización de las aplicaciones digitales según las necesidades de cada usuario, permiten a los clientes interactuar con los sistemas de forma más eficaz y tomar decisiones con mayor rapidez. Liebherr Connect ofrece la máxima facilidad de uso. Esta aplicación se puede utilizar para conectar en red

diferentes máquinas entre sí. Los clientes pueden acceder directamente a los datos de las máquinas y los procesos, y disponen de acceso directo a sus soluciones y servicios digitales Liebherr.

ARQUITECTURA MODULAR EN LA NUBE

Todas las aplicaciones digitales de Liebherr están disponibles en la nube. La arquitectura en la nube tiene una estructura modular y ofrece una infraestructura flexible en la que se pueden integrar a la perfección distintas tecnologías y aplicaciones. «Gracias a nuestra estrategia multicloud, podemos aprovechar las fortalezas de distintos proveedores y evitar la dependencia de un único proveedor de servicios», afirma Heinz Klemm. La arquitectura modular también permite personalizar las aplicaciones digitales de forma precisa en función de las necesidades de cada cliente. A escala interna, una infraestructura centralizada en la nube permite una estrecha interconexión entre los equipos y departamentos de todo el mundo. Esto no solo favorece el intercambio de conocimientos, sino que





también nos permite reaccionar más deprisa a las consultas de los clientes y a las nuevas exigencias del mercado.

CON LA MIRADA PUESTA EN EL FUTURO

La digitalización es un proceso permanente en Liebherr, y la empresa seguirá impulsándolo en los próximos años. El siguiente paso es integrar más a fondo la inteligencia artificial y el Internet de las Cosas en todas las máquinas y procesos de trabajo. «Nuestro objetivo es desarrollar en el futuro próximo sistemas aún más autónomos que utilicen algoritmos de autoaprendizaje para optimizar los procesos de trabajo en tiempo real y ofrecer así a los clientes la máxima eficiencia», explica Heinz Klemm. También se está avanzando en la expansión de la infraestructura en la nube para procesar con eficacia los crecientes volúmenes de datos y permitir nuevos modelos de negocio basados en los datos. Liebherr se apoya en una estrecha colaboración con clientes y socios para desarrollar soluciones personalizadas y orientadas al futuro.

LTM 1100-5.3

Liebherr presenta una grúa móvil que combina movilidad, economía y rendimiento a otro nivel: La LTM 1100-5.3 cuenta con una potente pluma telescópica de 62 metros y, en carreteras, puede llevar hasta 16,9 toneladas de contrapeso, con una carga por eje de 12 toneladas. La nueva grúa también tiene una movilidad económica en todo el mundo, porque puede trasladarse con una carga por eje de sólo 9 toneladas. Por eso Liebherr presenta la nueva LTM 1100-5.3 bajo el lema « The master of all roads ». Es la segunda grúa, dentro de la gama Liebherr, que incorpora el nuevo sistema de control LICCON3.

Dos grúas móviles destacan en la sección de grúas todoterreno de Liebherr. Cuenta con nuevas cabinas, del camión y de la grúa, nueva pintura y, el sistema de control LICCON3: la LTM 1110-5.2 ya presentada, y la LTM 1100-5.3, totalmente nueva.

En el diseño de la LTM 1100-5.3, Liebherr ha prestado especial atención a que la construcción sea ligera para que se pueda transportar la mayor cantidad de contrapeso posible con una carga de 12 toneladas por eje y, conseguir, así, las cargas por eje más bajas posibles reduciendo el contrapeso.



Además, la nueva grúa está equipada con una pluma telescópica larga y fuerte.

En el caso de las cargas por eje flexibles, la nueva LTM 1100-5.3 alcanza estándares sin precedentes: con 0,8 toneladas de contrapeso alcanza un peso total de 44 toneladas y cargas por eje de 9 toneladas. Con 4,4 toneladas de contrapeso, se traslada con 10 toneladas de carga por eje y 48 toneladas de peso total. Con una carga por eje de 12 toneladas, la nueva grúa de 100 toneladas admite hasta 16,9 toneladas de contrapeso. Representa el 75% del contrapeso máximo de 22,5 toneladas, un nuevo récord para las grúas móviles en todo el mundo. Eso permite que la nueva LTM 1100-5.3 realice la mayoría de los trabajos como grúa taxi, sin necesidad de transporte adicional de contrapesos. Incluso con el contrapeso máximo, las cargas de 13,4 toneladas por eje son bajas y, se distribuyen de manera uniforme entre todos los ejes. Otra ventaja adicional a la hora de circular por carreteras y obras es la poca anchura de la nueva LTM 1100-5.3, de sólo 2,55 metros. Es la primera grúa móvil de 5 ejes del mundo con este compacto diseño.

TRABAJOS DE GRAN ALCANCE CON UNA PLUMA TELESCÓPICA DE 62 METROS

Con 62 metros de longitud, la pluma telescópica es incluso dos metros más larga que la LTM 1110-5.2, la siguiente grúa más potente de Liebherr de 5 ejes. Además, cuenta con un plumín de 9,5 a 16 metros que, de forma opcional, también puede ajustarse con el sistema hidráulico entre 0° y 40°. Eso permite que la LTM 1100-5.3 alcance alturas de elevación de hasta 76 metros y radios de hasta 64 metros. Entre otras opciones también incluye un plumín de montaje de 2 metros y una nariz abatible lateralmente que ofrecen una mayor flexibilidad de uso.

La nueva grúa de 100 toneladas gana en seguridad, flexibilidad y capacidad de carga gracias a la superficie de apoyo variable VarioBase®. El VarioBallast®, equipado de serie, también proporciona una mayor

flexibilidad en la obra, ya que permite ajustar el radio de contrapeso entre 4,0 y 5,1 metros.

CONTROL DE GRÚAS LICCON3

La que ya es la tercera generación del sistema de control de grúas LICCON (Liebherr Computed Control) se basa en un manejo eficaz, pero con un software y un lenguaje de programación completamente nuevos y un bus de datos más rápido, así como un espacio de almacenamiento significativamente más amplio y mayor potencia. Los operadores de grúa que conozcan el sistema de control anterior se familiarizarán rápida y fácilmente al con la nueva versión. Se han incluido componentes de hardware de eficacia probada, como la unidad móvil de manejo y visualización BTT. Con una gran pantalla táctil en la cabina de la superestructura, se ha conseguido que el funcionamiento sea todavía más sencillo y cómodo. También se ha revisado y simplificado la forma en que se muestra la información. Las grúas equipadas Liebherr con el sistema LICCON3 están preparadas por defecto para la telemetría y la gestión de flotas. En el portal de clientes MyLiebherr, el operador de la grúa podrá ver y evaluar toda la información relevante.



HISTORIAS DE ANIVERSARIO



1949 



1952 

1950 



1954 



1954 



1958 

1955 



1960 



1961 

Liebherr expands to Europe and to North and South America and invests in new production sites.

1970-1976 

1969 



1977 



Liebherr begins series production of diesel engines, which makes it less dependent on external suppliers.



1984 

1995 

1993 



1996 

The second generation of the Liebherr family seamlessly continues Hans Liebherr's success and pushes ahead into new markets.

Liebherr-Mietpartner GmbH is founded in order to standardise and expand the rental business.

1997 

The first members of Liebherr's third generation join the Group's management team.

2012 

2003-2008 



From 2016 

Digitalisation, automation, networking and alternative drives are important areas of research and these influence a variety of developments in the following years.

There is a world premiere in the aerospace product area when an Airbus A380 flies with a 3D-printed spoiler actuator valve block for the first time.

2017 



2019 

2018 



2021 



The first Liebherr hydrogen engine, the H966, also offers great potential for the future and is used in the R 9XX H2 crawler excavator.

2022 

Liebherr has already influenced the history of technology in many industries and will continue to shape the world of the future with its pioneering spirit.

2023 





Mycsa Grúas potencia su red de distribuidores a través de eventos estratégicos y formación técnica

Como parte de su estrategia de expansión y apoyo a su red de concesionarios, MYCSA GRÚAS ha fortalecido su presencia en eventos clave del sector de maquinaria y transporte durante 2024. Este respaldo a distribuidores y concesionarios permite a MYCSA establecer una relación sólida con el mercado, asegurando que tanto distribuidores como clientes accedan a innovaciones de alta calidad y servicios especializados.

Durante este año 2024, MYCSA GRÚAS participó en diversas jornadas de puertas abiertas organizadas por sus concesionarios en varias regiones de España. Entre estos eventos destacan la Jornada de Puertas Abiertas de ZAMARBÚ, la Jornada de Puertas Abiertas del taller SURGUIFOR en Huelva y la Jornada de Puertas Abiertas de Talleres Hermanos Vidal en Murcia, celebrada antes del verano. Estas actividades brindaron a MYCSA una oportunidad ideal para presentar innovaciones tecnológicas y, junto a sus concesionarios, mostrar los beneficios y soluciones prácticas que la marca ofrece al sector.





El apoyo de MYCSA GRÚAS se extendió también a encuentros clave del sector de transporte, como el Congreso de Transportistas de Lucena junto a Carrocerías Álamos y el Congreso de Transportistas de Navarra en colaboración con Talleres Iregua. Además, MYCSA estuvo presente en la Fira de Girona con TVI CRANES y, recientemente, en la FERIA FECONS en Torrepacheco, Murcia, donde colaboró de nuevo y estrechamente con Talleres Hermanos Vidal, S.L. Estos eventos no solo aumentan la visibilidad de MYCSA, sino que fortalecen la relación de la marca con clientes locales, destacando productos innovadores como las grúas híbridas HIAB wspr, ideales para entornos urbanos con restricciones de ruido y emisiones.



EL APOYO DE MYCSA GRÚAS SE EXTENDIÓ TAMBIÉN A ENCUENTROS CLAVE DEL SECTOR DE TRANSPORTE, COMO EL CONGRESO DE TRANSPORTISTAS DE LUCENA JUNTO A CARROCIERÍAS ÁLAMOS Y EL CONGRESO DE TRANSPORTISTAS DE NAVARRA EN COLABORACIÓN CON TALLERES IREGUA. ADEMÁS, MYCSA ESTUVO PRESENTE EN LA FIRA DE GIRONA CON TVI CRANES Y, RECIENTEMENTE, EN LA FERIA FECONS EN TORREPACHECO, MURCIA, DONDE COLABORÓ DE NUEVO Y ESTRECHAMENTE CON TALLERES HERMANOS VIDAL, S.L.





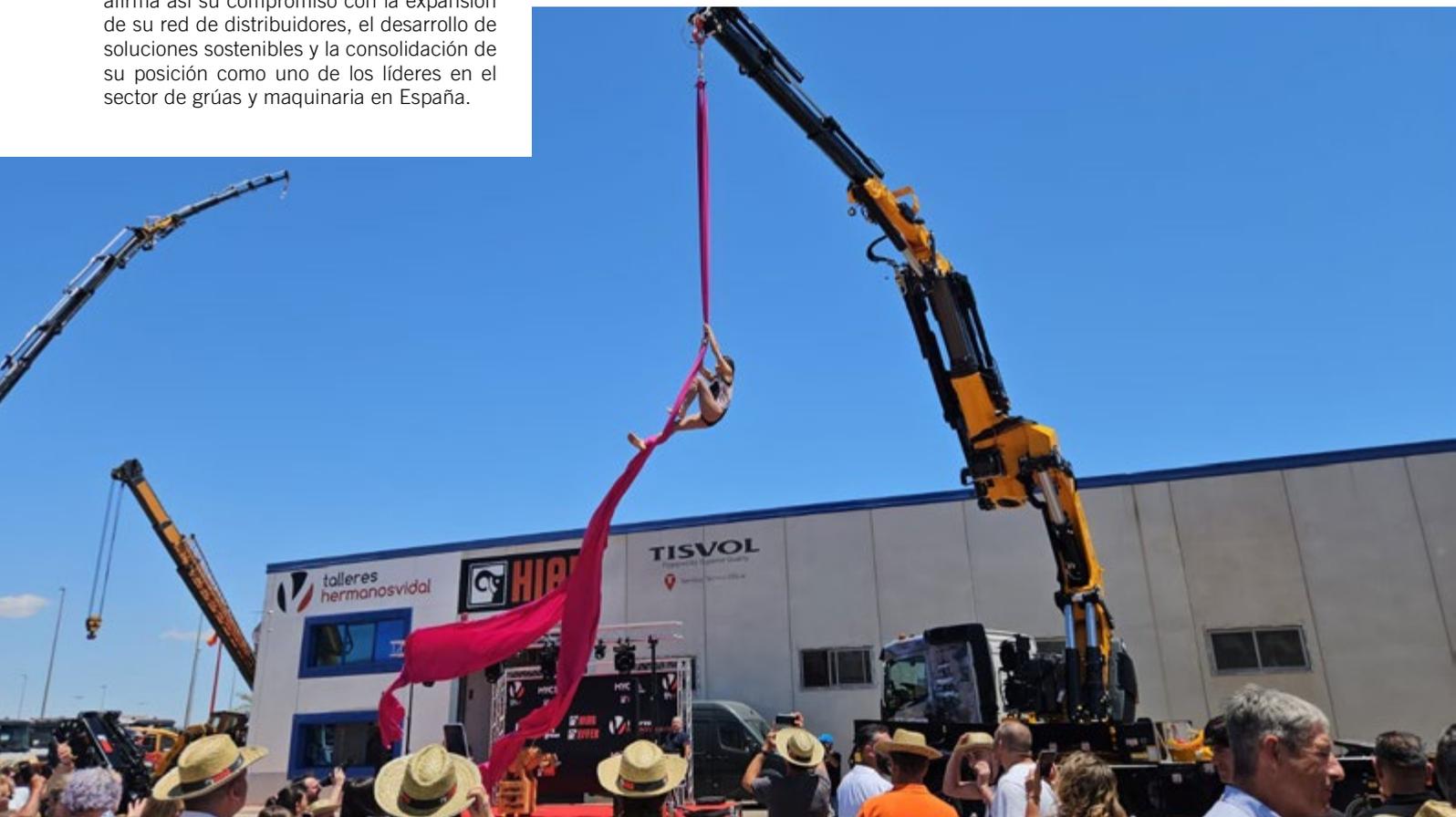
ADEMÁS DE ESTE APOYO EN EVENTOS, MYCSA GRÚAS HA IMPLEMENTADO UN PROGRAMA DE FORMACIÓN AVANZADA EN EL MANEJO Y MANTENIMIENTO DE GRÚAS, DIRIGIDO A LOS TÉCNICOS DE SUS CONCESIONARIOS

Además de este apoyo en eventos, MYCSA GRÚAS ha implementado un programa de formación avanzada en el manejo y mantenimiento de grúas, dirigido a los técnicos de sus concesionarios. Estas capacitaciones aseguran que los técnicos puedan conocer en profundidad las especificaciones técnicas y funcionales de cada modelo, lo cual les permite brindar un servicio posventa de alto nivel y responder de manera eficaz a las necesidades técnicas de los clientes.

Este modelo de colaboración, que combina un respaldo integral en eventos y una formación técnica continua, garantiza que los concesionarios de MYCSA no solo cuenten con los mejores productos, sino también con el conocimiento necesario para ofrecer un servicio excepcional. MYCSA GRÚAS reafirma así su compromiso con la expansión de su red de distribuidores, el desarrollo de soluciones sostenibles y la consolidación de su posición como uno de los líderes en el sector de grúas y maquinaria en España.



DURANTE ESTE AÑO 2024, MYCSA GRÚAS PARTICIPÓ EN DIVERSAS JORNADAS DE PUERTAS ABIERTAS ORGANIZADAS POR SUS CONCESIONARIOS EN VARIAS REGIONES DE ESPAÑA. ENTRE ESTOS EVENTOS DESTACAN LA JORNADA DE PUERTAS ABIERTAS DE ZAMARBÚ, LA JORNADA DE PUERTAS ABIERTAS DEL TALLER SURGIUFOR EN HUELVA Y LA JORNADA DE PUERTAS ABIERTAS DE TALLERES HERMANOS VIDAL EN MURCIA.



MYCSA
grúas

DESDE ENERO 2025...

POR Y PARA NUESTROS CLIENTES
EL TALLER ZEPRO AMPLÍA SU HORARIO

HORARIO ININTERRUMPIDO

LUNES A JUEVES

6:30H A 18:00H

¡Visítanos antes de las 8.00 h y recibirás un obsequio!

VIERNES

6:30H A 15:00H



Distribuidor exclusivo en España y **Portugal**
de la marca ZEPRO, Líder del mercado

NUEVO

Equipo de mecánicos cualificados a tu disposición, alto conocimiento técnico y capacidad de análisis.

Tienda online: tienda.mycsamulder.es
Avda. Castilla, 25, San Fernando de Henares. 91 660 04 60 - 91 886 72 74
repuestos@mycsamulder.es
zepro.es
mycsamulder.es



5 grúas

El ejército incorpora 5 grúas Palfinger a su flota

A través de la empresa Marzasa Martín Zaballos, S.A, el ejército adquiere cinco unidades PK 5.501 SLD 5.

MARZASA MARTÍN ZABALLOS S.A

Marzasa Martín Zaballos, S.A. es una empresa española fundada en 1984 que se especializa en la fabricación de cisternas y remolques para el transporte de mercancías peligrosas, además de desarrollar equipos específicos para los sectores militar y aeroportuario. Sus instalaciones de 33,000 m² en Manzanares, Ciudad Real, están equipadas con tecnología avanzada que permite la fabricación autónoma y controlada de sus productos.

Marzasa se distingue por su enfoque en satisfacer las necesidades del cliente, ofreciendo soluciones personalizadas de alta calidad y cumpliendo estrictos plazos de entrega. La empresa utiliza técnicas avanzadas de soldadura y control numérico, garantizando la durabilidad y seguridad de sus productos, especialmente en acero y aluminio.

Esta compañía es reconocida por su capacidad de diseño y producción personalizada, lo que le permite abordar proyectos complejos adaptados a cada cliente en los sectores industrial, militar y aeroportuario, consolidándose como líder en la fabricación de cisternas en España.

PK 5.501 SLD 5, UN VALOR SEGURO

Las 5 grúas PK 5.501 SLD 5 es una grúa hidráulica articulada diseñada para montarse en camiones, ofreciendo un excelente rendimiento en aplicaciones de construcción y manipulación de materiales pesados.

Uno de los aspectos destacados de la PK 5.501 SLD 5 es su integración con tecnología avanzada, como el sistema de control remoto, que facilita su operación segura y eficiente desde una distancia. También incorpora el sistema HPLS (High Power Lifting System), que incrementa su capacidad de elevación



LAS 5 GRÚAS PK 5.501 SLD 5 ES UNA GRÚA HIDRÁULICA ARTICULADA DISEÑADA PARA MONTARSE EN CAMIONES, OFRECIENDO UN EXCELENTE RENDIMIENTO EN APLICACIONES DE CONSTRUCCIÓN Y MANIPULACIÓN DE MATERIALES PESADOS.





UNO DE LOS ASPECTOS DESTACADOS DE LA PK 5.501 SLD 5 ES SU INTEGRACIÓN CON TECNOLOGÍA AVANZADA, COMO EL SISTEMA DE CONTROL REMOTO, QUE FACILITA SU OPERACIÓN SEGURA Y EFICIENTE DESDE UNA DISTANCIA



hasta un 15% en momentos de necesidad, ajustando automáticamente la velocidad y la potencia según la carga.

Las cinco grúas adquiridas cuentan con 2 prolongas hidráulicas (A), lo que le permite un alcance horizontal de 7,1m y hasta 670kg de carga. Estas grúas han sido montadas por Marzasa Martín Zaballós S.A sobre IVECO (IDV).

Las grúas PK 5.501 SLD 5 están equipadas con los siguientes sistemas de asistencia:

- **HPSC:** El control de estabilidad de alto rendimiento (HPSC) es un sistema propor-



nal que recalcula y define el rango de trabajo y la estabilidad de la grúa. Los sensores para la medición proporcional de la trayectoria están situados en los estabilizadores, lo que hace que el posicionamiento sea totalmente variable.

- **Paquete de iluminación:** las luces de advertencia LED de los cilindros estabilizadores se utilizan para mejorar la visibilidad de los estabilizadores. Para mantener toda la zona de trabajo bien iluminada, se dispone de luces de trabajo LED de trabajo. Además, el panel de control puede equiparse con iluminación LED y símbolos retroiluminados.

- **Mando a distancia por radio:** en la actualidad, los mandos a distancia por radio suelen considerarse en las grúas de carga modernas. Los mandos a distancia por radio de PALFINGER están equipados con una opción de palanca lineal o palanca en cruz y proporcionan la mayor comodidad posible al operador. Para las grúas con PALTRONIC, una pantalla gráfica LED o LCD informa al guista de las diferentes condiciones de funcionamiento.

- **SAM - Monitorización de ángulo de giro:** sensores montados en la grúa para la detección del ángulo de giro. Preparación para monitorización y funciones confort. Diferencia entre lado izquierdo y lado derecho del vehículo para la operación individual.

La entrega personalizada del camión equipado con grúa fue efectuada por expertos en calidad y entregas. Esta entrega incluyó un programa de capacitación y adaptación para el cliente y sus operadores, asegurando un conocimiento profundo del equipo. 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 Marzasa Martín Zaballós, S.A la confianza depositada en la marca. A continuación, algunas imágenes de los primeros trabajos de las nuevas PK 5.501 SLD 5. ¡Larga vida a estas grandes máquinas!



LAS CINCO GRÚAS ADQUIRIDAS CUENTAN CON 2 PROLONGAS HIDRÁULICAS (A), LO QUE LE PERMITE UN ALCANCE HORIZONTAL DE 7,1M Y HASTA 670KG DE CARGA. ESTAS GRÚAS HAN SIDO MONTADAS POR MARZASA MARTÍN ZABALLOS S.A SOBRE IVECO (IDV).





Reunión de Jefes de Taller de LoxamHune en Sevilla

LoxamHune ha celebrado su cita anual que reúne a los Jefes de Taller de toda España y Portugal de la compañía, para pasar un par de días confraternizando, estudiando lo realizado y proyectando el futuro juntos. Con el lema “Despierta el líder que hay

en ti”, Francisco Rodríguez con todo su equipo, organizaron un evento que no sólo consolida el compromiso de todos los que estuvieron allí, sino que siempre es un punto de inflexión en las metas y objetivos de los asistentes.



Dos días en los que los Jefes de Taller son los protagonistas.

Se habló de liderazgo, de la nueva flota, de los nuevos sistemas que han adquirido para que los talleres estén más avanzados, de gestión de personas, de negociación y resolución de conflictos pero, sobre todo, de cómo avanzar juntos contando con el equipo.

Acabó la jornada con un campeonato de karts en la que os aseguro que ¡¡no hubo piedad ni por jefes ni por nadie!!!

Luis Angel Salas, CEO de LoxamHune y Francisco Rodríguez, director técnico y de com-



Ver video



CON EL LEMA “DESPIERTA EL LÍDER QUE HAY EN TI”, FRANCISCO RODRÍGUEZ CON TODO SU EQUIPO, ORGANIZARON UN EVENTO QUE NO SÓLO CONSOLIDA EL COMPROMISO DE TODOS LOS QUE ESTUVIERON ALLÍ, SINO QUE SIEMPRE ES UN PUNTO DE INFLEXIÓN EN LAS METAS Y OBJETIVOS DE LOS ASISTENTES.



LOXAMHUNE ES UNA ESCUELA DE TALENTO, Y LOS QUE FORMAN PARTE DE LA EMPRESA, SABEN QUE ASCENDER DENTRO DE LA COMPAÑÍA ES UNA REALIDAD SI TE COMPROMETES CON LOS OBJETIVOS COMUNES.

En LoxamHune, no sólo saben motivar a su equipo con argumentos, sino que demuestran su implicación con las personas en cada paso que dan en la empresa. LoxamHune es una escuela de talento, y los que forman parte de la empresa, saben que ascender dentro de la compañía es una realidad si te comprometes con los objetivos comunes.

Felicidades a todo el equipo de Paco, que con tanto cariño ha preparado una vez más este evento, porque sois un ejemplo de ilusión, carisma, buen hacer y su implicación. ¡¡¡Cada año os superaréis!!! Pedro García, Ana Rodríguez, Jorge Gil, Rubén González, Azahara Morales, Alfonso García, Víctor Barbero, Daniel García, Víctor Miras, Luciano Escudero, Marta Montañó, Isa Rivas, Cristóbal Martínez, Jorge Gómez y Beatriz Freitas.

LIDERAZGO

Ser un buen líder y tomar decisiones acertadas es fundamental para el éxito de cualquier organización, ya que impacta directamente en la motivación y en el rendimiento del equipo. Y esto se cumple a todos los niveles, no solo es para el director general, sino para cualquier cargo. En este caso, los jefes de taller de cada delegación, como responsables de la misma, saben la importancia que supone ser o no un buen líder. Los Jefes de Taller fueron preguntados sobre qué tipo de jefes quieren ser, y las cualidades que para ellos son esenciales en un buen líder:

- El líder no nace, se hace.
- Un buen líder debe impactar en el equipo.
- Un buen líder sabe integrar a sus colaboradores.
- Un buen líder orienta al equipo hacia sus responsabilidades.
- Un buen líder sabe apoyar en la gestión de conflictos y desarrollará los puntos fuertes de cada miembro del equipo.

Para LoxamHune un buen líder-jefe de taller debe estar comprometido con la empresa, ser resolutivo, empático, observador, eficien-

LA COMPAÑÍA ESTÁ LLEVANDO A CABO INVERSIONES CONTINUAS TANTO EN TECNOLOGÍA COMO EN MAQUINARIA, SE ESTÁN LLEVANDO A CABO MEJORAS EN EL ERP, Y DESARROLLANDO APPS PARA LOS TALLERES, ASÍ COMO LA RENOVACIÓN DE FURGONETAS.



te y saber trabajar en equipo, es decir, un líder coach, ese que lleva a cabo una escucha activa, sabe sacar el potencial de la gente, enseña a aprender, traslada el compromiso que te hace crecer, es una persona de confianza, sabe dar un feedback constructivo, tiene capacidad de observación y está dispuesto a colaborar constantemente.

Durante el evento quedó clara la diferencia entre jefe y líder y los puntos que los diferencian, cómo el líder pone el foco en las personas, genera confianza, se centra en el largo plazo o sabe identificar las oportunidades.

Repartidos por equipos, los jefes de taller realizaron talleres donde se desarrollaban diferentes situaciones, y la mejor forma de resolverlo.

Un buen líder guía con claridad, estableciendo una visión clara y fomentando una comunicación abierta. Esta habilidad para tomar decisiones bien fundamentadas genera confianza y respeto, tanto en el equipo como en otros colaboradores. Cada taller de LoxamHune está organizado de manera que sean prácticos y eficaces. La compañía cada vez pone más herramientas a su disposición para que el trabajo sea más efectivo. Pero el trabajo diario, la implicación de cada uno, su compromiso con la empresa, son clave para seguir avanzando.

Durante el evento, explicaron la importancia de un buen liderazgo. Un líder eficaz sabe que las decisiones no siempre serán fáciles, pero su capacidad de análisis y empatía le



En el trabajo diario de los jefes de taller surgen constantemente situaciones que hay que saber resolver, y el Sr. Salas dio unos consejos prácticos de cara a ayudarles en su quehacer diario en el trabajo a la hora de resolver conflictos.

En todo análisis de conflictos hay que seguir un proceso: diagnóstico, planificación, preparación e implementación.

La forma de dirigirte a las personas puede variar según las situaciones, y algunos aspectos claves que influyen en la misma son el nivel de compromiso general y la flexibilidad.

Para él, en la toma de decisiones es importante buscar soluciones sencillas, pensar las consecuencias de las acciones, usar toda la información de la que se disponga y mirar el conjunto, no sólo el cartel inmediato.

permite elegir el camino que beneficie al grupo y no solo a intereses individuales.

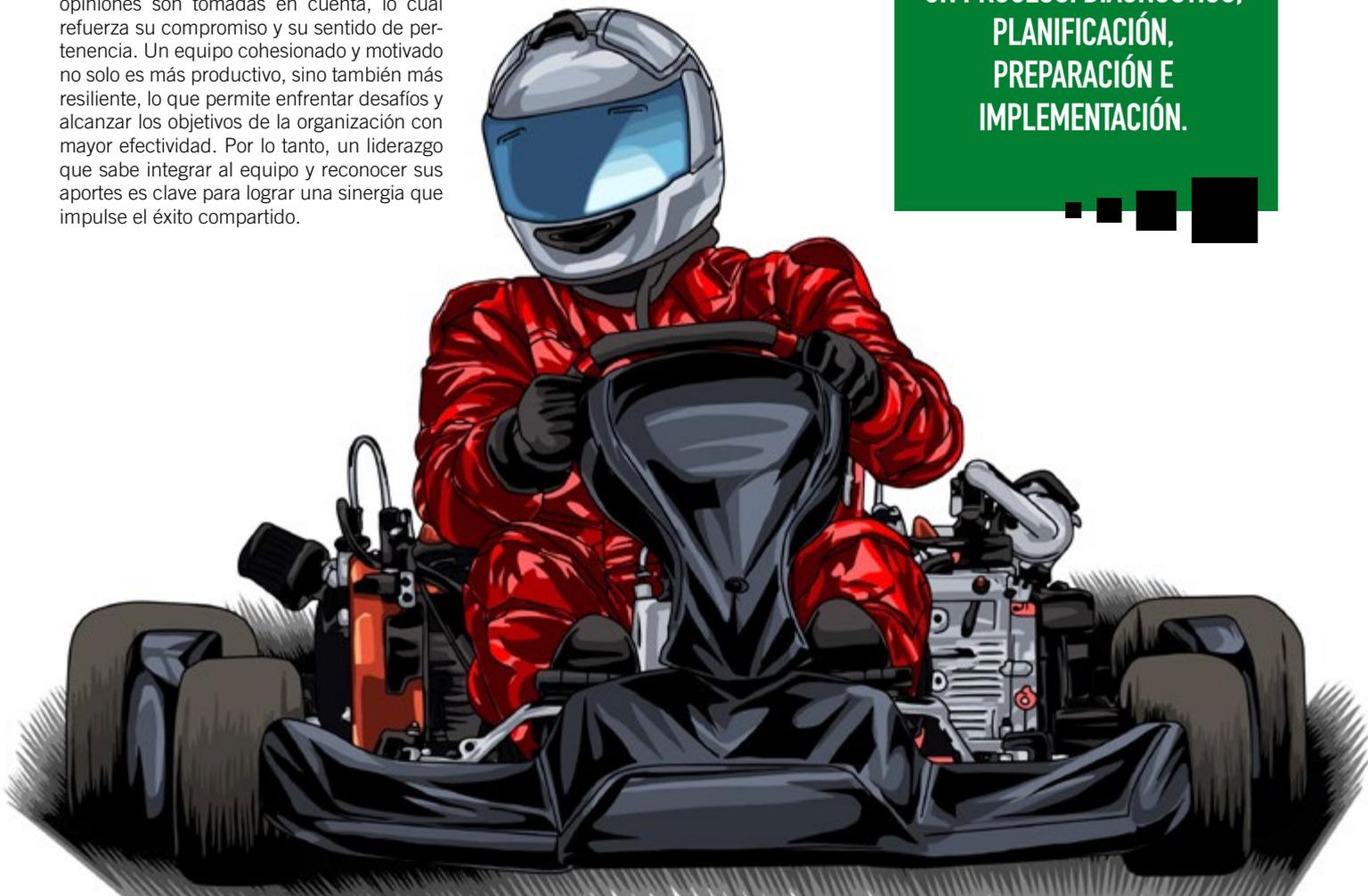
Contar con el equipo en el proceso de toma de decisiones también es esencial, ya que permite aprovechar la diversidad de perspectivas y habilidades.

La idea que les transmitieron es que el equipo se siente valorado cuando sus ideas y opiniones son tomadas en cuenta, lo cual refuerza su compromiso y su sentido de pertenencia. Un equipo cohesionado y motivado no solo es más productivo, sino también más resiliente, lo que permite enfrentar desafíos y alcanzar los objetivos de la organización con mayor efectividad. Por lo tanto, un liderazgo que sabe integrar al equipo y reconocer sus aportes es clave para lograr una sinergia que impulse el éxito compartido.

NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Luis Ángel Salas, ofreció una charla sobre negociación y resolución de conflictos con objeto de ayudar a los jefes de taller en su día a día.

EN TODO ANÁLISIS DE CONFLICTOS HAY QUE SEGUIR UN PROCESO: DIAGNÓSTICO, PLANIFICACIÓN, PREPARACIÓN E IMPLEMENTACIÓN.



Las fases de la negociación son: preparación, desarrollo y acuerdos.

Un buen negociador debe ser un buen comunicador y cuidar lo que dice, debe ser flexible, empatizar y conocer los límites de la negociación, debe ser valiente y dispuesto a ponerse objetivos ambiciosos y razonables, tiene que tener confianza en sí mismo, saber escuchar y, sobre todo, un buen negociador no se precipita en tomar decisiones.

REFUERZO DE LA DIRECCIÓN TÉCNICA

Se va a reforzar a partir de 2025 la dirección técnica con Jorge Gómez Soto y Cristóbal Martínez Guillén, con objeto de mejorar la asistencia técnica “be to be” a nivel nacional; con el objetivo de aumentar la capacidad y calidad de LoxamHune en la impartición de formaciones, que aumentará considerablemente; y por último este refuerzo va enfocado a desarrollar y aplicar proyectos de innovación tecnológica dentro de la empresa.

NUEVAS TECNOLOGÍAS Y AVANCES PARA EL SERVICIO TÉCNICO

GAFAS DE REALIDAD AUMENTADA PARA SERVICIO TÉCNICO

Han adquirido las gafas Wideun de realidad aumentada, que utilizarán en algunos de los talleres de LoxamHune, para reducir el tiempo de inactividad por averías en sus máquinas, sobre todo de los equipos alquilados, y para paliar en cierta medida la escasez de personal técnico. Con estas nuevas gafas podrán optimizar los desplazamientos de técnicos SAT.

HARNESS ON

El Harness ON es un dispositivo de anclaje inteligente diseñado para mejorar la seguridad en trabajos en altura.



PARA LOXAMHUNE UN BUEN LÍDER-JEFE DE TALLER DEBE ESTAR COMPROMETIDO CON LA EMPRESA, SER RESOLUTIVO, EMPÁTICO, OBSERVADOR, EFICIENTE Y SABER TRABAJAR EN EQUIPO, ES DECIR, UN LÍDER COACH, ESE QUE LLEVA A CABO UNA ESCUCHA ACTIVA, SABE SACAR EL POTENCIAL DE LA GENTE, ENSEÑA A APRENDER, TRASLADA EL COMPROMISO QUE TE HACE CRECER, ES UNA PERSONA DE CONFIANZA, SABE DAR UN FEEDBACK CONSTRUCTIVO, TIENE CAPACIDAD DE OBSERVACIÓN Y ESTÁ DISPUESTO A COLABORAR CONSTANTEMENTE.



75
Years
of moving forward

La multitalento

Para obras civiles especiales, perforación
con cuchara o trabajos de elevación.

www.liebherr.com

LIEBHERR

Obras civiles especiales HS 8070.1





Este dispositivo evita que la plataforma elevadora móvil de personal (PEMP) funcione hasta que el operador esté asegurado con su arnés, evitando accidentes por caídas.

Harness ON fue desarrollado por Nationwide Platforms (Grupo Loxam), ganando premios por su innovación tecnológica. Este dispositivo ha sido adoptado por líderes de la industria como LoxamHune para mejorar la seguridad en trabajos en altura.

FRANCISCO RODRIGUEZ: MEJORAR LA GESTIÓN DE PERSONAS

Para Paco Rodríguez, el equipo es clave si se quiere tener éxito. Es una persona que involucra a las personas en todo lo que lleva a cabo, les deja poner su granito de arena en los proyectos y sabe sacar lo mejor de cada uno de los que trabajan con él. Como responsable de los Jefes de Taller sabe que la seguridad es la prioridad absoluta de la empresa.

Explicó las mejoras que está llevando LoxamHune para que la gente se siga implicando cada vez más. Habrá vacaciones en función de la antigüedad, nuevos horarios de delegaciones, incremento en precios de las horas extra, plan de formación y desarrollo para técnicos, incrementos salariales recurrentes, etc. Pero en contraprestación es fundamental que el equipo responda, sabiendo liderar, escuchando a su equipo, dedicando tiempo a la formación, abordando y gestionando conflictos y, sobre todo, identificando las personas que tendrán más potencial en la empresa para desarrollarles.



Como explicó el Sr. Rodríguez, la compañía está llevando a cabo inversiones continuas tanto en tecnología como en maquinaria, se están llevando a cabo mejoras en el ERP, y desarrollando APPs para los talleres, así como la renovación de furgonetas.

Por su parte, el equipo debe organizar el trabajo, mejorar la calidad de las reparaciones, y trabajar para llevar a cabo esa mejora continua que les hace líderes.

DÍA DE KARTS

El día de la competición de Karts la adrenalina fue la protagonista. Ahí no había ni jefes, ni mandos ni miedo. Los coches volaban a una velocidad de vértigo. Lo pasamos en grande.

Con carreras de clasificación, la final fue increíble.

¡Felicidades a los campeones del circuito de karts!

Andy
Adrián
José Luis





minilease®

EL ALQUILER DE LARGA DURACIÓN



LAS VENTAJAS DE MINILEASE

Importe mensual fijo.

Mantenimiento incluido.

Maquinaria nueva y mucho más.

Tel. 910 537 782





EL HARNESS ON ES UN DISPOSITIVO DE ANCLAJE INTELIGENTE DISEÑADO PARA MEJORAR LA SEGURIDAD EN TRABAJOS EN ALTURA.



COMPANEROS POR VACACIONES

Los 10 JTT de la delegación y todos que participan en las vacaciones de verano en el territorio. Los técnicos pueden ir de vacaciones en la zona de la frontera gallega.

Técnicos 2. Entre dos días antes de ir y los primeros días de vacaciones en la zona de la frontera gallega pueden quedarse en la zona de la frontera gallega.

Técnicos 2. En los días de vacaciones en la zona de la frontera gallega pueden quedarse en la zona de la frontera gallega.



Tijera Snorkel S3219 Plus: La nueva apuesta de Ahern Ibérica para España y Portugal

El nuevo Snorkel S3219 Plus ya está aquí, presentado por Ahern Ibérica, distribuidor exclusivo para España y Portugal de Snorkel. Este modelo llega para revolucionar el mercado de plataformas elevadoras con características innovadoras que aseguran una inversión rentable, eficiente y duradera.

Estas son algunas de las características que marcan la diferencia con este modelo:

1. Capacidad de plataforma líder en el mercado

El S3219 Plus destaca con una capacidad de carga de 272 kg, lo que la convierte en una de las más fuertes de su categoría, ideal para trabajos que requieren transportar herramientas y equipos adicionales sin comprometer la seguridad o el rendimiento.

2. Baterías sin mantenimiento

Gracias a sus baterías de última tecnología, los usuarios se olvidan de los engorrosos mantenimientos, lo que reduce significativamente los costos operativos y el tiempo de inactividad.

3. Sin mangueras hidráulicas

La ausencia de mangueras hidráulicas elimina el riesgo de fugas y los gastos derivados de su reparación o sustitución, aumentando la eficiencia operativa y la sostenibilidad.

4. Accionamiento eléctrico

Este modelo cuenta con un sistema de accio-

ENRIQUE GARCÍA, DIRECTOR GENERAL DE AHERN IBÉRICA, EXPLICA A MOVICARGA LAS VENTAJAS QUE TIENE ESTE MODELO SNORKEL S3219 PLUS: “ESTA PLATAFORMA NO SOLO OFRECE BENEFICIOS OPERATIVOS, SINO QUE TAMBIÉN SE TRADUCE EN UNA EXCELENTE RENTABILIDAD A LARGO PLAZO, ALGO ESENCIAL PARA NUESTRO CLIENTES”

namiento eléctrico, lo que asegura un funcionamiento más limpio, silencioso y eficiente, adaptado a los entornos más exigentes.

5. Caja de control fija con colgante de carga

La comodidad y la facilidad de uso están garantizadas con esta caja de control fija, que incluye un colgante de carga, optimizando la operatividad en campo.

6. Bajo peso

Con tan solo 1308 kg, el S3219 Plus es fácil de transportar y maniobrar, incluso en espacios reducidos, ofreciendo una gran flexibilidad de uso.

quina todoterreno, adecuada para múltiples sectores, desde la construcción hasta el mantenimiento industrial.

LA APUESTA POR LA SOSTENIBILIDAD Y LA INNOVACIÓN

La nueva tijera Snorkel S3219 Plus se une al ya exitoso modelo S3013 Mini, reforzando el compromiso de Snorkel Lifts y Ahern Ibérica con ofrecer equipos innovadores y respetuosos con el medio ambiente.

Para los profesionales que buscan una solución eficiente, duradera y con un retorno de inversión garantizado, la Snorkel S3219 Plus es la respuesta perfecta.

VENTAJAS PARA LOS CLIENTES

Enrique García, Director General de Ahern Ibérica, explica a Movicarga las ventajas que tiene este modelo Snorkel S3219 Plus: “Esta plataforma no solo ofrece beneficios operativos, sino que también se traduce en una excelente rentabilidad a largo plazo, algo esencial para nuestro clientes”

- **Menor costo de mantenimiento:** La eliminación de mangueras hidráulicas y el uso de baterías sin mantenimiento reducen gastos recurrentes.
- **Alto valor residual:** Las máquinas Snorkel son reconocidas por mantener un alto valor de reventa gracias a su durabilidad y fiabilidad.
- **Versatilidad:** Su capacidad de carga y diseño compacto la convierten en una má-



Ya hay fechas para IPAF Elevando España: 13 y 14 Febrero

La edición 2025 de IPAF Elevando España tendrá lugar en Valencia los días 13 y 14 de febrero de 2025. ¡Reserva la fecha en tu calendario!

En breve IPAF pondrá a su disposición la página web del evento para registros y más información.

OPORTUNIDADES DE PATROCINIO

El evento es una buena oportunidad para dar mayor imagen a su empresa en el sector y a IPAF les encantaría contar con su compañía para apoyar este evento que no sólo promueve la seguridad, sino porque es una oportunidad única de networking.

PATROCINIOS

Para información sobre patrocinios, puede ponerse en contacto con IPAF España en el email:
ainara.greno@ipaf.org

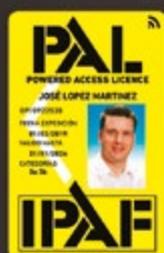
www.ipaf.org/elevando-espana



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.



Nueva serie de plataformas y manipuladores telescópicos de LGMG que debutará en Bauma China 2024

LGMG se complace en anunciar su participación en Bauma China 2024 en su stand C40, que se llevará a cabo del 26 al 29 de noviembre. Como un participante veterano y leal, LGMG ha obtenido numerosos beneficios de esta plataforma de intercambio comercial global.

Este año, LGMG contará con un gran espacio de exhibición de casi 2,000 metros cuadrados. LGMG presentará alrededor de 40 equipos en el evento, incluyendo equipos mineros confiables, innovadoras y mejoradas plataformas de trabajo aéreo, nuevos manipuladores telescópicos, así como el lanzamiento de nuevas carretillas elevadoras.

La nueva serie de plataformas hará su debut en esta ocasión. Con alturas de trabajo que van desde los 14 m hasta los 40 m, toda la gama presenta un diseño de brazo innovador, tecnología avanzada eléctrica e hidráulica, proporcionando una mayor fiabilidad y eficiencia mejorada. En especial, todas las máquinas eléctricas están equipadas con un motor síncrono de imán permanente (PMSM), que combina el motor y el controlador en uno, es libre de mantenimiento de por vida, aumentando significativamente la eficiencia y reduciendo el desgaste y los costos.

Los nuevos manipuladores telescópicos incluyen modelos con batería de iones de litio y modelos impulsados por motor diésel, todos proporcionando una gran potencia y versatilidad. El modelo eléctrico ofrece cero emisiones, operación silenciosa y bajos costos de funcionamiento, ideal para trabajar en entornos con requisitos estrictos. Además, la batería se puede reemplazar rápidamente para lograr largas horas de trabajo.

Asimismo, LGMG exhibirá modelos diferenciados de manipuladores telescópicos dirigidos a mercados específicos, mostrando el

compromiso de LGMG para satisfacer las demandas laborales.

Durante este evento, LGMG celebrará un lanzamiento de nuevos productos, destacando la nueva tecnología híbrida, mostrando su compromiso con la innovación continua. Los camiones mineros híbridos y las plataformas de brazo híbridas también harán su aparición en el sitio.

LGMG mejora la modularización y estandarización de productos, y realiza una optimización integral en calidad, producción, tecnología y servicio, para aumentar la universalidad de componentes en la misma gama de productos.



LOS NUEVOS MANIPULADORES TELESCÓPICOS INCLUYEN MODELOS CON BATERÍA DE IONES DE LITIO Y MODELOS IMPULSADOS POR MOTOR DIÉSEL, TODOS PROPORCIONANDO UNA GRAN POTENCIA Y VERSATILIDAD

En esta ocasión, LGMG también celebrará una Conferencia Global de Socios con el tema "Nuevo Desarrollo de Calidad para un Mejor Futuro", a la que asistirán cerca de 500 personas. Aprovechando esta oportunidad, LGMG conectará con actores de la industria para buscar un desarrollo sostenible para el sector de maquinaria de construcción.

LA NUEVA SERIE DE PLATAFORMAS HARÁ SU DEBUT EN ESTA OCASIÓN. CON ALTURAS DE TRABAJO QUE VAN DESDE LOS 14 M HASTA LOS 40 M, TODA LA GAMA PRESENTA UN DISEÑO DE BRAZO INNOVADOR, TECNOLOGÍA AVANZADA ELÉCTRICA E HIDRÁULICA, PROPORCIONANDO UNA MAYOR FIABILIDAD Y EFICIENCIA MEJORADA

JLG nombra nuevo líder para EMEAI

La empresa confía en Rogerio dos Santos para impulsar la integración y el crecimiento.

JLG Industries, Inc, una empresa de Oshkosh Corporation [NYSE:OSK] ha nombrado a Rogerio dos Santos Vicepresidente de la Región EMEAI y Estrategia Global / Fusiones y Adquisiciones para Equipos de Acceso.

En su nuevo cargo, dos Santos añade la responsabilidad del crecimiento rentable de la cuota de mercado en la región de Europa, Oriente Medio, África e India (EMEAI) a su actual función de líder de estrategia y fusiones y adquisiciones. Recientemente, encabezó las incorporaciones de Hinowa y AUSA, ambos fabricantes de equipos con sede en Europa, a la cartera de marcas del segmento de Acceso de Oshkosh.

Rogerio dos Santos se incorporó a JLG en 2003 y ha desempeñado una serie de funciones de creciente responsabilidad durante su mandato. Antes de incorporarse a la empresa, trabajó para Case New Holland en Italia y Brasil, donde fue responsable del desarrollo de nuevos productos de maquinaria de construcción.

“Esperamos con interés las importantes contribuciones que Rogerio hará en este puesto, aportando a la función su probada trayectoria como líder estratégico y su amplia experiencia global”, afirma Mahesh Narang, vicepresidente ejecutivo de Oshkosh Corporation y presidente del segmento de Acceso, que incluye a JLG.

El Sr. dos Santos sucede en el cargo a Karel Huijser, quien será asesor de la empresa hasta abril de 2025. Huijser también es presidente de IPAF, cargo que mantendrá hasta marzo de 2026. “Karel creó un equipo fuerte y diverso en EMEAI logrando el éxito con confianza y encarando desafíos con determinación”, prosigue Narang. “Esta base nos proporciona un sólido camino hacia el futuro. Estamos agradecidos por sus años de liderazgo”.

Añade dos Santos: “Seguiremos desarrollando una sólida base regional en EMEAI invirtiendo en los miembros de nuestro equipo, en nuestros clientes y en nuestros productos,

ofreciendo los productos específicos que mejor se adapten a las necesidades de la región.”





SEGURA EN ALTURA

LA FÓRMULA
BRAVI QUE
TE ELEVA.



SIMPLE EN LA BASE

¿Quieres trabajar con comodidad y sin preocupaciones? Elige Bravi: plataformas aéreas italianas, diseñadas para durar en el tiempo. Con su mecánica simple, fácil mantenimiento y piezas de repuesto disponibles en 48h, Bravi te lleva al siguiente nivel.



bravi-platforms.com

LEONARDO HD PLATAFORMA ELEVADORA

- Dimensiones: 760mm x 1192mm
- Altura de trabajo: 4.9 mt
- Capacidad máxima: 180 kg
- Peso: 560 kg
- Radio de giro 0°

BRAVI

LEVEL UP

PLATFORMS



Grúas Lozano invierte en las grúas móviles Liebherr LTM 1050-3.1, LTM 1060-3.1 y LTM 1070-4.2 que les permitirán ofrecer a sus clientes un servicio más seguro, eficiente y dinámico.

Valor añadido para sus clientes: Grúas Lozano invierte en las grúas móviles Liebherr LTM 1050-3.1, LTM 1060-3.1 y LTM 1070-4.2

Grúas Lozano lleva a cabo un plan de inversión en grúas Liebherr, con la adquisición de las grúas móviles Liebherr LTM 1050-3.1, LTM 1060-3.1 y LTM 1070-4.2. Destacan de estos modelos todoterreno su versatilidad e innovadora tecnología, gracias a lo cual podrán acceder a proyectos que hasta la fecha no podían.

Ampliación y renovación del parque de maquinaria fue lo que llevó a Grúas Lozano a adquirir los modelos de grúas móviles Liebherr LTM 1050-3.1, LTM 1060-3.1 y LTM 1070-4.2. “Continuar con nuestra política de optimización de flota nos permitirá ofrecer a nuestros clientes un servicio más seguro, eficiente y dinámico. Además, la tecnología de última generación con la que estos equipos están dotados garantizará un alto grado de innovación en la forma en la que nuestras máquinas operan o se instalan,

**MODERNIZACIÓN DE FLOTA
PARA OFRECER A LOS
CLIENTES UN SERVICIO DE
CALIDAD E INNOVADOR**

permitiéndonos acceder a proyectos que hasta la fecha no podíamos. Todo ello sobre una base técnica justificada, con total seguridad y reduciendo el posible espacio para improvisaciones”, asegura Salvador Artés, director general de Grúas Lozano.

Grúas Lozano destaca de las grúas todoterreno Liebherr LTM 1050-3.1, LTM 1060-3.1 y LTM 1070-4.2, dotadas con 50, 60 y 70 toneladas de capacidad máxima de carga respectivamente, su versatilidad para operar



MÁS DEL 50% DEL PARQUE DE MAQUINARIA DE GRÚAS LOZANO ES DE LIEBHERR.

de hormigón y como grúas auxiliares para proyectos de grandes correctivos en parques eólicos. Como uno de sus primeros trabajos, la grúa Liebherr LTM 1050-3.1 ha llevado a cabo una modificación de estructuras en una nave dedicada a la industria aeronáutica, mientras que las grúas Liebherr LTM 1060-3.1 y LTM 1070-4.2 han participado en las obras de remodelación del Puente V Centenario, en Sevilla, entre otros.

PRINCIPALES ÁMBITOS DE ACTUACIÓN: SECTOR INDUSTRIAL, MONTAJE DE ESTRUCTURAS DE PREFABRICADOS DE HORMIGÓN Y APOYO PARA TRABAJOS DE GRANDES CORRECTIVOS EN PARQUES EÓLICOS.

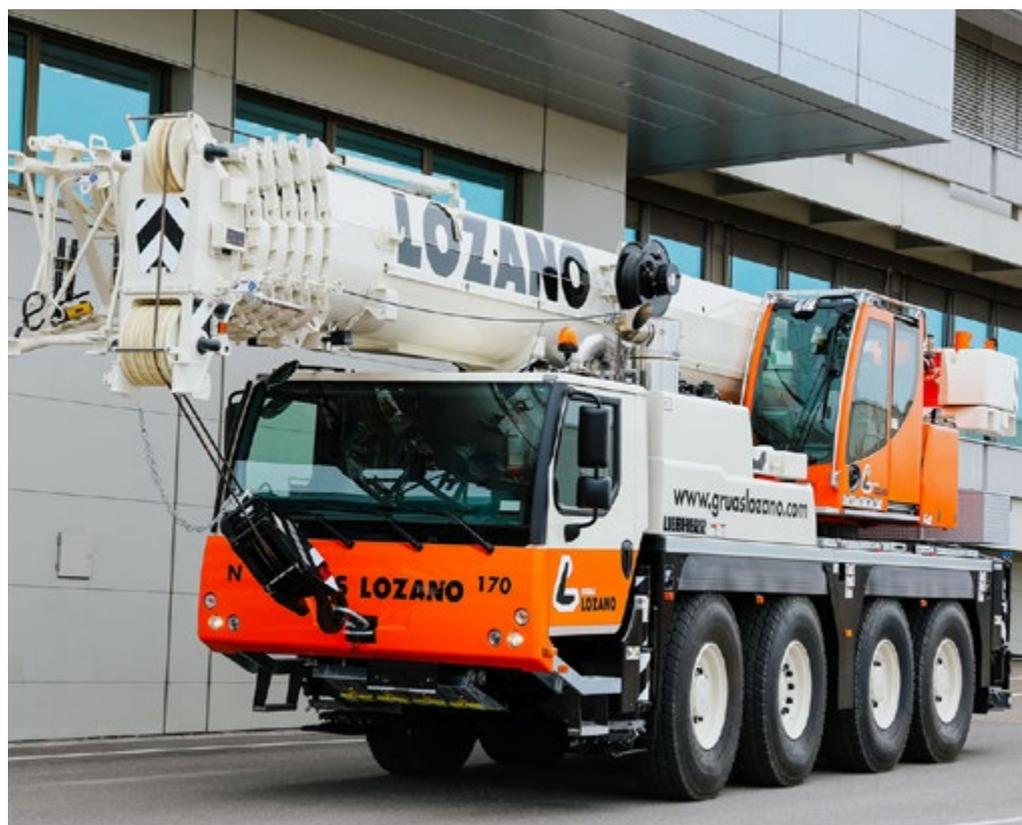
Más del 50% del parque de maquinaria de Grúas Lozano es de Liebherr y está compuesto por grúas LTM con capacidades de carga de entre 40 y 450 toneladas. En concreto, de las inversiones que han realizado en los últimos años, prácticamente todas las grúas son de Liebherr, lo que refleja que llevan apostando por este fabricante de primer nivel desde hace años como uno de sus partner de confianza, por su potencia, calidad y fiabilidad. Sin duda, uno de los factores clave es el servicio técnico, gestionado a través de Liebherr Ibérica, que les garantiza “contar con un soporte clave tanto para la resolución de los contratiempos que puedan surgir en el día a día, como para labores de asesoramiento y suministro de piezas de repuesto”, concluye Salvador Artés.

en espacios reducidos y la incorporación de tecnología innovadora que, entre otros factores, les convierten en equipos sumamente eficientes y respetuosos con

el medioambiente. Grúas Lozano ofrece servicio en una amplia variedad de campos de aplicación, en concreto, estos modelos trabajarán en el sector industrial, en montajes de estructuras de prefabricados



Entrega oficial de las grúas móviles Liebherr LTM 1050-3.1, LTM 1060-3.1 y LTM 1070-4.2. De izquierda a derecha: Marcos Presa, Liebherr Ibérica; Salvador Artés, Grúas Lozano.





Palfinger entrega a Rubio y Hermanos, S.L. la PK 165.002 TEC 7

Nueva grúa PALFINGER para potenciar la capacidad operativa de Rubio y Hermanos ,S.L.

RUBIO Y HERMANOS S.L., DESDE HACE MÁS DE 60 AÑOS

Rubio y Hermanos es una empresa española ubicada en Calera y Chozas, Toledo, que se destaca en la fabricación de estructuras metálicas y cubiertas. Con instalaciones modernas de más de 35,000 m² y un equipo técnico altamente capacitado, ofrecen soluciones a medida en construcción y estructuras.

A través de sus divisiones como Transformaciones Rubio e Innovaciones Rubio, también trabajan en la fabricación de hormigón y losas alveolares. Estas áreas les permiten ofrecer una amplia gama de productos innovadores y de alta calidad para el sector de la construcción.

La empresa prioriza la confianza y satisfacción de sus clientes, impulsando mejoras continuas en sus procesos y productos para adaptarse a las demandas del mercado.

PK 165.002 TEC 7, CON TODAS LAS ÚLTIMAS TECNOLOGÍAS

La PK 165.002 TEC 7 adquirida y montada sobre VOLVO FMX RÍGIDO 8x4, cuenta con 8 prolongas hidráulicas (G), lo que le permite un alcance horizontal de 18,5m y hasta 5700kg de carga. Además, han incorporado un brazo articulado PJ240E con 6 prolongas hidráulicas articuladas, consiguiendo un al-

cance horizontal de 28,9 m y hasta 1600kg de carga.

Además, han adquirido tres ganchos diferentes: el LH11.5, gancho de carga de 11.5 t y grillete 11,5t; el LH18.0, gancho de carga de 18.0 t y grillete 25t y el LH25.0, gancho de carga de 25.0 t y grillete 32t.

Este potente conjunto de camión grúa, ha sido montado por el Centro de Montaje PAL-



**LA PK 165.002 TEC 7 ADQUIRIDA Y
MONTADA SOBRE VOLVO FMX RÍGIDO
8X4, CUENTA CON 8 PROLONGAS
HIDRÁULICAS (G), LO QUE LE PERMITE
UN ALCANCE HORIZONTAL DE 18,5M Y
HASTA 5700KG DE CARGA**



ADEMÁS, HAN INCORPORADO UN BRAZO ARTICULADO PJ240E CON 6 PROLONGAS HIDRÁULICAS ARTICULADAS, CONSIGUIENDO UN ALCANCE HORIZONTAL DE 28,9 M Y HASTA 1600KG DE CARGA.

FINGER de Madrid. El carrozado estuvo a cargo del carroceros P FURGONES Y CARROCERIAS ARGANDA S.L.

La PK 165.002 TEC 7 de estos clientes, está equipada con los siguientes sistemas de control PALFINGER lo que la convierte en una excelente herramienta de trabajo para los retos exigidos por RUBIO Y HERMANOS, S.L.:

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.

SRC: El sistema SRC es la regulación sincrónica del cabestrante. Mantiene una distancia constante entre el cabezal de la polea y el bloque del gancho. Esta ventaja es especialmente útil en lo relativo a la facilidad de uso para el operador, además de mejorar en gran medida la eficacia de cualquier operación.

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.

DPS-C: Aumenta tremendamente la capacidad de elevación de la pluma al incluir los centros de gravedad de la carga y el peso muerto en los cálculos de Paltronic.

DISPOSITIVO SOFT STOP: El dispositivo Soft Stop, es una amortiguación electrónica de fin de carrera. Se encarga de frenar suavemente todos los movimientos de la grúa antes de alcanzar el tope final mecánico. Así pueden evitarse los movimientos bruscos y que golpee la carga en los movimientos pendulares protegiendo con ello al conductor de la grúa, a la carga y al vehículo.

POWER LINK PLUS: El brazo articulado extensible de 15 grados, desarrollado especial-

mente por PALFINGER, se destaca por su extraordinaria geometría de movimientos. Incluso cuando se utilice en lugares con poco espacio, sigue siendo posible realizar los trabajos más difíciles.

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

La entrega personalizada del camión equipado con grúa fue efectuada por David Ruiz, experto en calidad y entregas de Palfinger Ibérica. Esta entrega incluyó un programa de capacitación y adaptación para el cliente y sus operadores, asegurando un conocimiento profundo del equipo. Además, se enfatiza la relevancia de realizar una Revisión Anual de la grúa en centros certificados por la Red PALFINGER en España.

PALFINGER Ibérica agradece a RUBIO Y HERMANOS, S.L. la confianza depositada en la marca. A continuación, algunas imágenes de los primeros trabajos la nueva PK 165.002 TEC 7 PALFINGER. ¡Larga vida a esta gran máquina!





Ver video



Primer trabajo: la grúa sobre orugas Liebherr LR 1700-1.0W de Grupo Aguado se estrena en el parque eólico Cascante, en Navarra, con el montaje de 8 aerogeneradores.

Inversión en innovación: Grupo Aguado adquiere la grúa sobre orugas LR 1700-1.0W de vía estrecha

Grupo Aguado ha adquirido la grúa sobre orugas Liebherr LR 1700-1.0W, con la que optimiza su potente flota de maquinaria. Con este equipo, equipado con 700 toneladas de capacidad máxima de carga, dan respuesta a las exigentes necesidades de sus clientes, poniendo a su disposición soluciones técnicas innovadoras. Destacan de la grúa sobre orugas Liebherr LR 1700-1.0W su versatilidad, transporte económico, sus óptimas tablas de carga y su sistema variable de plumas de vanguardia.

Ofrecer a los clientes un servicio de calidad a través de una flota de maquinaria innovadora, es la máxima que persigue el Grupo Aguado desde los inicios de su andadura profesional. Fieles a esta línea de actuación, han decidido invertir en la grúa sobre orugas Liebherr LR 1700-1.0W que se convierte en el equipo de vía estrecha más potente de su flota. “La LR 1700-1.0W es una grúa muy versátil que permite el cambio fácil de ubicación, además de que representa una mejora importante en cuanto a las tablas de carga con respecto a su predecesora, la grúa Liebherr LR 1600/2W”, asegura Mario Aguado, director de la división eólica de Grupo Aguado.

La adquisición de la grúa sobre orugas Liebherr LR 1700-1.0W de Grupo Aguado responde a “la firme intención de continuar con nuestro plan de inversiones y renovación de flota equipada con este tipo de tecnología de última generación”, afirma Mario Aguado. “Siempre hay que dar la mejor respuesta posible a las necesidades de los clientes. Contar en nuestro parque con esta grúa, junto con los modelos Liebherr LG 1750, LR 11000, o LR 1600/2 -2W, entre otros, es realmente un orgullo y demuestra que apostamos siempre por ofrecer a los clientes los máximos estándares de calidad”, continúa diciendo.

LIEBHERR LR 1700-1.0W DE GRUPO AGUADO, EL EQUIPO MÁS POTENTE DEL RESTO DE GRÚAS DE VÍA ESTRECHA DE SU PARQUE DE MAQUINARIA.

Grupo Aguado destaca de este equipo sus óptimas tablas de carga, con y sin superlift, su potencia, versatilidad y su sistema variable de plumas de vanguardia, así como por estar equipada con componentes con dimensiones optimizadas que le garantizan un transporte económico. La versión de vía estrecha de la LR 1700-1.0 fue introducida al mercado a principios de 2024 y está especialmente diseñada para trabajar en proyectos eólicos. “Es una grúa muy específica para esa tarea”, subraya Mario Aguado.

PRIMER TRABAJO: PARQUE EÓLICO CASCANTE

La grúa sobre orugas Liebherr LR 1700-1.0W de Grupo Aguado podrá exhibir su potencia en su primer trabajo: el montaje de 8 aerogeneradores en el parque eólico Cascante, en Navarra, donde este equipo trabajará a una altura de buje de 119 metros.

Los ingenieros de Liebherr-Werk Ehingen han optimizado el concepto de diseño de su predecesora, la LR 1600/2-W: un eficaz accionamiento de las orugas, las cuales se han me-

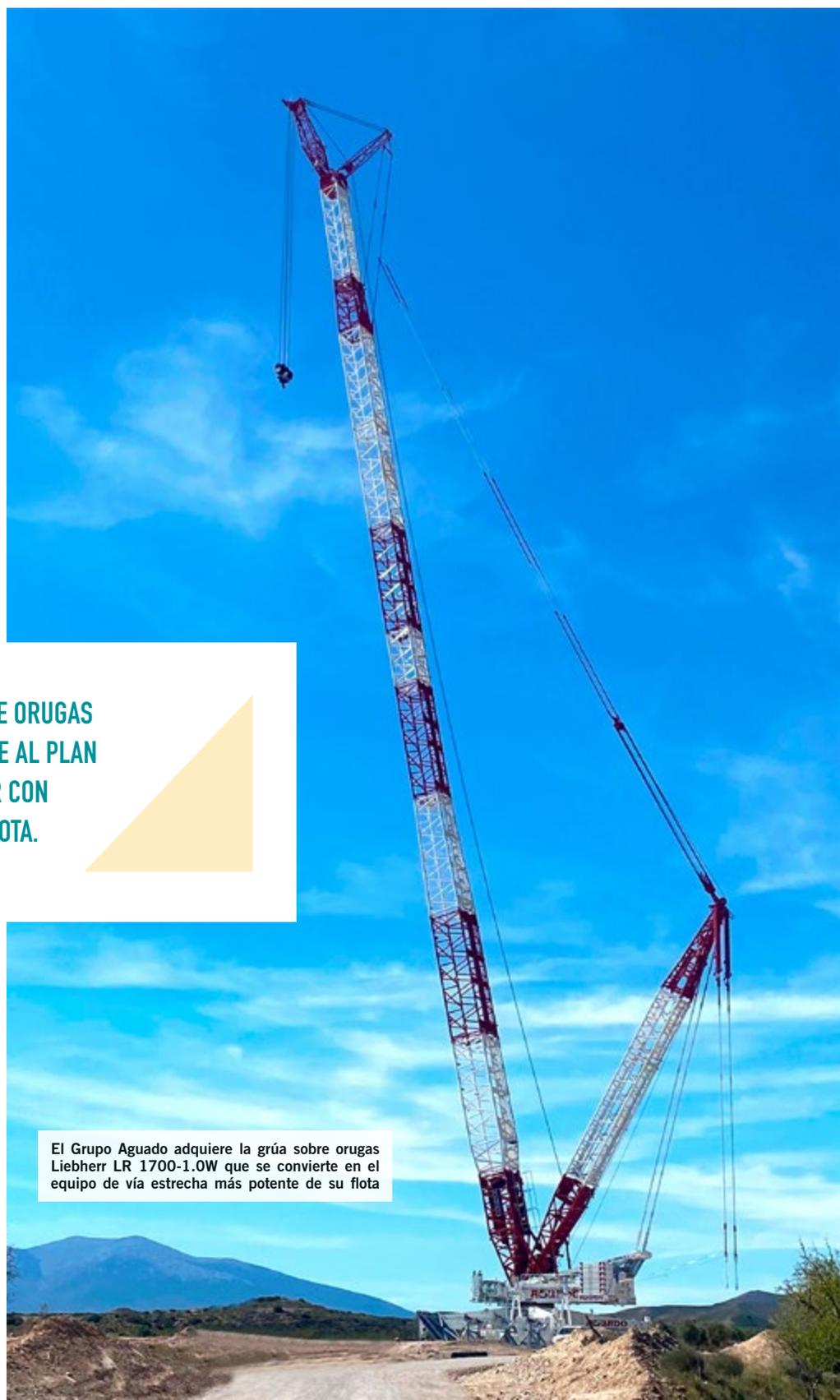
LA ADQUISICIÓN DE LA GRÚA SOBRE ORUGAS LIEBHERR LR 1700-1.0W RESPONDE AL PLAN DEL GRUPO AGUADO DE CONTINUAR CON INVERSIONES Y RENOVACIÓN DE FLOTA.

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

El hecho de que más de la mitad de la flota de maquinaria de Grupo Aguado sea de Liebherr no es casualidad. “Liebherr es un fabricante histórico del sector y siempre ofrecen un buen servicio”, concluye Mario Aguado. Así, cuentan en su parque de maquinaria Liebherr con diversos modelos de grúas telescópicas de hasta 500 toneladas de capacidad de carga y, de gran tonelaje, disponen de las grúas sobre orugas Liebherr LR 1600/2, LR 1600/2W, LR 1700-1.0W y LR 110000, además de la grúa con pluma de celosía

ESTRENO: PARQUE EÓLICO CASCANTE, EN NAVARRA.

LG 1750. A esto se suma un servicio técnico profesional y de calidad que responde a las necesidades del cliente cuando se requiere.



El Grupo Aguado adquiere la grúa sobre orugas Liebherr LR 1700-1.0W que se convierte en el equipo de vía estrecha más potente de su flota



ENTREVISTA

Andreas Stumpf de Skyjack Álvaro Corrales de Plataformas Moyma

Plataformas Moyma es el distribuidor de Skyjack desde hace muchos años, con Álvaro Corrales como responsable. Su gran labor, su trabajo continuo y su buen hacer, han hecho de Álvaro una gran persona en el sector, alguien admirado por su constancia y querido por todos. Álvaro es la persona que cualquier empresa querría tener dentro de la organización, calmado, trabajador, super profesional, con una experiencia que pocos tienen, con una relación con sus

clientes que ya querían muchos, y encima disfrutón. Amigo mío de hace años, es un honor hacerle una entrevista junto con Andreas Stumpf (Andy), vicepresidente de ventas y operaciones para Europa y Oriente Medio y África (EMEA) de Skyjack. Andy nos cuenta como ha sido el año para Skyjack, los retos a los que se enfrentan, las novedades que han lanzado y lanzarán al mercado y su visión siempre positiva del futuro.

EN BREVE, NUESTRA GAMA DE PLATAFORMAS DE 14 M Y 18 M, ACTUALMENTE DISPONIBLES CON MOTORES DIÉSEL, CONTARÁ TAMBIÉN CON OPCIONES TOTALMENTE ELÉCTRICAS E HÍBRIDAS

factores como la inflación y la geopolítica que nos instan a proceder con cautela. Las encuestas recientes en la industria de alquiler muestran un sentimiento positivo, aunque sigue presente esa prudencia.

Mov.- ¿Cuáles son las tendencias clave que están configurando este mercado?

Sr. Stumpf.- La sostenibilidad de los productos es una tendencia clave, y fue nuestra prioridad al lanzar nuestras plataformas e-booms. En el sector de alquiler, esto se observa especialmente en la electrificación del equipo de construcción. Las máquinas que tradicionalmente operaban con diésel o motores de combustión interna están perdiendo popularidad, dando paso a fuentes de energía alternativas. Esto está impulsado tanto por agendas gubernamentales como por legislaciones específicas que buscan reducir emisiones y aprovechar políticas de sostenibilidad.



Álvaro Corrales de Plataformas Moyma

Mov.- ¿Cómo describiría el estado actual del mercado europeo de plataformas de trabajo aéreo y la presencia de Skyjack en el mercado europeo?

Sr. Stumpf.- En toda Europa, vemos la reanudación de patrones históricos a medida que las empresas de alquiler equilibran más eficazmente la antigüedad de sus flotas. Persiste cierta incertidumbre en Europa, con

EN ESPAÑA LAS TIJERAS DIÉSEL HAN SIDO NUESTRO PRODUCTO ESTRELLA, SEGUIDO MUY DE CERCA POR LOS BRAZOS DIÉSEL. LA AUSENCIA DE DPF EN PRÁCTICAMENTE TODA NUESTRA GAMA GENERA UNA GRAN CONFIANZA POR EL BAJO NIVEL DE ASISTENCIAS Y COSTE



Andreas Stumpf (Andy) de Skyjack

nibilidad, especialmente en proyectos de infraestructura y construcción.

Mov.- ¿Cuáles son los sectores que impulsan la mayor demanda de sus productos en Europa?

Sr. Stumpf.- Los proyectos de infraestructura en curso ofrecen importantes oportunidades tanto para contratistas como para empresas de alquiler. Además, el acceso de bajo nivel es ahora un segmento consolidado con aplicaciones sólidas, como el trabajo de mantenimiento en centros de datos y oficinas, impulsado por la sustitución de escaleras en áreas restringidas o de suelo suspendido.

Mov.- ¿Cómo están abordando la creciente competencia de los fabricantes chinos?

Sr. Stumpf.- Considero que al abordar los desafíos, no podemos ignorar a la competencia china. En cuanto a los aranceles, nuestra postura es que la competencia justa es positiva para nuestro negocio, aunque presente algunos retos. Skyjack se distingue por su reputación de productos simples y confiables, y por ser una empresa fácil con la que trabajar. Los clientes se benefician de nuestras mejoras en capacidad, con el aumento de 2 a 5 fábricas a nivel mundial.

Mov.- ¿Han notado un cambio en las preferencias de los clientes europeos hacia equipos más sostenibles o eléctricos?



Junto al reciente lanzamiento de los brazos de 16 y 20 metros eléctricos, vamos a lanzar a principios de año la nueva gama de tijeras eléctricas E-DRIVE, manteniendo las características de fiabilidad y sencillez de toda SKYJACK. Por otro lado, estamos reforzando y potenciando nuestro servicio de recambios para poder ofrecer disponibilidad inmediata junto a un precio competitivo y queremos que en este próximo 2025 terminemos en desarrollar todo su potencial



LA SOSTENIBILIDAD DE LOS PRODUCTOS ES UNA TENDENCIA CLAVE, Y FUE NUESTRA PRIORIDAD AL LANZAR NUESTRAS PLATAFORMAS E-BOOMS



LAS MÁQUINAS QUE TRADICIONALMENTE OPERABAN CON DIÉSEL O MOTORES DE COMBUSTIÓN INTERNA ESTÁN PERDIENDO POPULARIDAD, DANDO PASO A FUENTES DE ENERGÍA ALTERNATIVAS

Sr. Stumpf.- Sí, este cambio fue un motor principal en el lanzamiento de nuestros dos modelos de plataformas totalmente eléctricas en 2024 y el próximo lanzamiento de una versión híbrido-eléctrica en 2025. En breve, nuestra gama de plataformas de 14 m y 18 m, actualmente disponibles con motores diésel, contará también con opciones totalmente eléctricas e híbridas.

Mov.- ¿Prevé algún proceso de consolidación o cambios significativos en el mercado europeo en los próximos años?

Sr. Stumpf.- La consolidación es ciertamente parte del panorama de la industria y hemos visto algunos movimientos importantes este año, lo que probablemente continuará en los próximos años.

Mov.- ¿Cuáles han sido los lanzamientos de productos más importantes de Skyjack este año?

Sr. Stumpf.- En mayo, lanzamos una nueva gama de plataformas articuladas todoterreno eléctricas con alturas de trabajo de 15,7 m y 20,1 m, diseñadas tanto para interiores como exteriores. Las SJ45 AJE + y SJ60 AJE + incluyen características de diseño que los usuarios esperan de Skyjack y cumplen con altos estándares de sostenibilidad y eficiencia.

Mov.- ¿Qué innovaciones están integrando en sus nuevos productos?

Sr. Stumpf.- La sostenibilidad y EDrive han sido factores clave en nuestras innovaciones. Nuestra marca ECO destaca el rendimiento ambiental y las características sostenibles de nuestras



últimas máquinas, permitiéndonos brindar a nuestros clientes equipos que aumentan la eficiencia y reducen la huella de carbono.

Mov.- ¿Cómo ha evolucionado su gama de plataformas eléctricas y cuál es su enfoque hacia vehículos sostenibles?

Sr. Stumpf.- La sostenibilidad es un valor clave en Skyjack. Nuestra gran mayoría de flota de plataformas de trabajo aéreo ya es eléctrica en forma de tijeras de corriente continua y mástiles verticales. La marca ECO destaca las características sostenibles de los productos que ofrecen beneficios de sostenibilidad a largo plazo.

Mov.- ¿Están trabajando en soluciones que incorporen tecnología IoT o conectividad remota?



LOS CLIENTES SE BENEFICIAN DE NUESTRAS MEJORAS EN CAPACIDAD, CON EL AUMENTO DE 2 A 5 FÁBRICAS A NIVEL MUNDIAL

Sr. Stumpf.- Recientemente actualizamos nuestro sistema de telemetría ELEVATE Live con la versión 2.0, que ofrece acceso en varios idiomas a métricas en vivo, guías de inspección y materiales de familiarización a través de un código QR, mejorando la gestión y el tiempo de funcionamiento de la flota.

Mov.- ¿Cuál es la máquina más demandada en su catálogo europeo?

Sr. Stumpf.- Nuestra serie de tijeras de corriente continua, especialmente el modelo SJ3219, es ampliamente reconocida. Este modelo ahora incluye una opción XStep que proporciona altura de trabajo adicional en espacios reducidos y maximiza la productividad en el lugar de trabajo.

Mov.- ¿Cuáles son las características diferenciadoras de su equipo en comparación con la competencia?

Sr. Stumpf.- Skyjack se centra en el sector de alquiler, priorizando la fiabilidad y la facilidad de mantenimiento, lo que resulta en una alta disponibilidad. Nuestro enfoque en "simplemente confiable" también se extiende a la atención al cliente, lo que facilita el trabajo conjunto y refuerza nuestra competitividad.

Mov.- ¿Cuáles son los planes de expansión de Skyjack en Europa para 2024/2025?

Sr. Stumpf.- Estamos expandiendo nuestras operaciones en Europa, incluyendo la fabricación local en nuestra planta de Hungría. En términos generales, nos enfocaremos en el lanzamiento de nuestra gama de tijeras E-drive.

Mov.- ¿Dónde se fabrican las máquinas que venden en Europa? ¿Producen localmente o importan?

Sr. Stumpf.- En respuesta a los problemas de la cadena de suministro, Skyjack aumentó su capacidad de fabricación global, incluida la planta en Hungría. Actualmente producimos allí nuestras tijeras todoterreno compactas y nuestras plataformas articuladas de 13.7 metros y 18.3 metros.

Mov.- ¿Cuál es el tiempo promedio de entrega de sus productos?

Sr. Stumpf.- La disponibilidad varía por grupo de productos. Tras la pandemia, hemos ampliado nuestra capacidad de fabricación, lo que incluye nuevas plantas en México, China y Europa. Estamos seguros de la disponibilidad en este momento.

Mov.- ¿Cómo gestionan los desafíos de la cadena de suministro para asegurar la disponibilidad de equipos?

Sr. Stumpf.- La pandemia resaltó la necesidad de acortar las cadenas de suministro, lo que nos llevó a adoptar un enfoque de "en el mercado para el mercado". Hemos aumentado la capacidad de fabricación con plantas en China, México y Europa.

Mov.- ¿Qué diferencia a Skyjack de otros fabricantes internacionales de plataformas de trabajo aéreo?

Sr. Stumpf.- Nos destacamos por nuestra confiabilidad y diseño enfocado en el alquiler. Desde nuestra fundación en 1985, hemos crecido con una red de socios de largo plazo que comparten nuestro compromiso de ofrecer equipos duraderos, de calidad y fáciles de mantener, manteniendo siempre el tiempo de actividad.

Mov.- ¿Cómo ha evolucionado la demanda de alquileres frente a compras de equipos en Europa?

Sr. Stumpf.- Nos enfocamos en el suministro al sector de alquiler, donde vemos índices de penetración positivos.

Mov.- ¿Cuál es su visión a largo plazo para Skyjack en Europa? ¿Qué objetivos buscan lograr en los próximos cinco años?

Sr. Stumpf.- Con el reciente lanzamiento de las plataformas E-booms y la llegada de nuestras tijeras E-Drive, estamos preparados para un crecimiento continuo. Con nuestra capacidad mejorada, estamos mejor posicionados para cumplir con la demanda mientras mantenemos nuestra reputación de productos confiables y una empresa fácil de hacer negocios.

QUEREMOS SER CONOCIDOS POR NUESTRO NIVEL DE COMPROMISO CON EL CLIENTE, NO SOLO EN LA VENTA DE LOS EQUIPOS, SINO LUEGO EN LA FORMACIÓN, ASISTENCIA, RECAMBIOS Y TODO LO QUE TENGA QUE VER CON NUESTROS EQUIPOS

ENTREVISTA A ÁLVARO CORRALES RESPONSABLE DE PLATAFORMAS MOYMA, DISTRIBUIDOR DE SKYJACK EN ESPAÑA

Mov.- ¿Cómo describiría la situación actual del mercado de plataformas elevadoras en España?

Sr. Corrales.- El mercado actual es más competitivo, con nuevos actores que se han incorporado recientemente, y una gran presión en los precios. Nosotros seguimos trabajando como siempre, reforzando el servicio técnico, y con unas máquinas en la que los clientes pueden confiar ya que su valor residual es muy alto.

Mov.- ¿Ha notado algún cambio significativo en las tendencias del mercado en comparación con años anteriores?

Sr. Corrales.- En general, está siendo un año bueno, en la tendencia que venimos teniendo los últimos años, pero con algunos vaivenes que no ocurrieron en años anteriores.

Mov.- ¿Cómo se ha desarrollado el año para vosotros en España?

Sr. Corrales.- Este año ha sido positivo para nosotros, con un nivel de crecimiento continuado que mantenemos desde hace ya unos cuantos años gracias a la confianza que generan nuestros equipos en los clientes. Desde aquí me gustaría agradecer a nuestros clientes la confianza que siempre ponen en nosotros y su apuesta por Skyjack.

Mov.- ¿Cuáles han sido los productos de Skyjack más demandados por sus clientes en España?

Sr. Corrales.- En España las tijeras diésel han sido nuestro producto estrella, seguido muy de cerca por los brazos diésel. La ausencia de DPF en prácticamente toda nuestra gama genera una gran confianza por el bajo nivel de asistencias y coste.



Carmen Barahona, responsable de recambios junto a Álvaro Corrales

TRAS LA PANDEMIA, HEMOS
AMPLIADO NUESTRA CAPACIDAD
DE FABRICACIÓN, LO QUE
INCLUYE NUEVAS PLANTAS EN
MÉXICO, CHINA Y EUROPA

Mov.- ¿Ha aumentado la demanda de plataformas eléctricas o sostenibles este año?

Sr. Corrales.- Es evidente que la normativa regulatoria presiona fuerte hacia los equipos eléctricos, aunque da la sensación de que los equipos con motores térmicos tienen todavía mucho que decir en los próximos años. Skyjack no es ajena a esta tendencia, por lo que está sacando los mismos modelos en diésel o eléctrico, con los nuevos SJ45 AJE+ o SJ60 AJE+.

Mov.- ¿Qué innovaciones o nuevos lanzamientos han generado más interés entre sus clientes?



Sr. Corrales.- Posiblemente los nuevos brazos eléctricos, con unos niveles de autonomía increíbles, manteniendo la filosofía de Skyjack de hacer equipos sencillos y fiables.

Mov.- Llevas mucho tiempo visitando clientes, ¿qué cree que le diferencia de la competencia?

Sr. Corrales.- Queremos ser conocidos por nuestro nivel de compromiso con el cliente, no solo en la venta de los equipos, sino luego en la formación, asistencia, recambios y todo lo que tenga que ver con nuestros equipos.

Mov.- ¿Cuál es su previsión para el mercado español de plataformas elevadoras en 2024?

Sr. Corrales.- En cifras totales, acabará siendo un año parecido al pasado. No creo que haya grandes diferencias.

Mov.- ¿Esperan cambios en las preferencias de los clientes el próximo año, especialmente en relación con la sostenibilidad?

Sr. Corrales.- No de manera importante. Está claro que la electrificación tiene su hueco, pero no como sustitución de equipos térmicos sino como complemento por nuevas aplicaciones.

Mov.- ¿Qué estrategias tienen para consolidar su posición en el mercado español en 2024/25?

Sr. Corrales.- Junto al reciente lanzamiento de los brazos de 16 y 20 metros eléctricos, vamos a lanzar a principios de año la nueva gama de tijeras eléctricas E-DRIVE, manteniendo las características de fiabilidad y sencillez de toda SKYJACK. Por otro lado, estamos reforzando y potenciando nuestro servicio de recambios para poder ofrecer disponibilidad inmediata junto a un precio competitivo y queremos que en este próximo 2025 terminemos en desarrollar todo su potencial.

Mov.- ¿Cómo tienen organizado el servicio postventa y los repuestos en España?

Sr. Corrales.- Disponemos de un servicio especializado de soporte técnico y recambios, y contamos con una red de talleres que nos dan servicio donde no llegamos, con el más alto nivel de calidad. Desde aquí quiero también agradecerles el compromiso adquirido y su alta profesionalidad. Son una parte importante del equipo.

Mov.- ¿Qué mensaje te gustaría hacer llegar a los clientes de vuestro trabajo y de las máquinas Skyjack?

Sr. Corrales.- Agradecerles la confianza demostrada y desearles lo mejor para el próximo año. Tanto en los equipos Skyjack como en nosotros, contarán con un fiel aliado para su empresa.





Gets you there.



FLEXIBILITY
 THAT GETS YOU THERE



MOST SOLID



MOST RELIABLE



LOWEST OPERATIONAL COST



EASIEST TO OPERATE



WWW.NOOTEBOOM.COM



Bergé adquiere 6 unidades de la grúa móvil portuaria Liebherr LHM 550

Cuestiones como la protección y el cuidado del medioambiente atañen, en los tiempos actuales, a todos los ámbitos y sectores. Siendo fieles a su política de actuación, el operador logístico Bergé ha decidido invertir en 6 unidades de la grúa móvil portuaria Liebherr LHM 550 con la que conseguirán una operativa portuaria más eficiente y sostenible que se traducirá en importantes beneficios para sus clientes y los operadores de las máquinas.

El pasado mes de septiembre, el operador logístico Bergé recibió en el puerto de Bilbao la primera unidad, de un total de 6, de la grúa móvil portuaria Liebherr LHM 550. Estos equipos, dotados con 54 metros de alcance y una capacidad máxima de carga de 144 toneladas, trabajarán, fundamentalmente, en operativas de graneles, productos siderúrgicos y carga de proyectos en los puertos de Tarragona, Huelva y en el de la capital de Vizcaya.

La exitosa experiencia que han tenido con la maquinaria Liebherr y las especificaciones e innovaciones de este modelo, han llevado a Bergé a confiar en la grúa móvil portuaria Liebherr LHM 550. Es el modelo de su categoría más vendido de Liebherr, por su potencia, versatilidad, innovación y eficacia, además de que puede ser utilizado en una amplia variedad de campos de aplicación como, por ejemplo, la manipulación de carga general y a granel, así como en la operativa con contenedores. Asimismo, incorpora soluciones de aislamiento mecánico para minimizar ruidos y disminuir la contaminación acústica en la zona de trabajo, así como el programa LiDAT Smart App Maintenance, con el que se obtiene una visión en tiempo real del estado del equipo y su rendimiento. Este sistema, de última generación, minimiza la necesidad de visitas técnicas in situ, reduciendo costes e impacto medioambiental.

Y es que para Bergé es fundamental adquirir equipos que estén alineados con su compromiso ecológico, con la reducción de la huella de carbono y la mejora de la eficiencia en el uso de los recursos en sus actividades, optimizando el consumo energético y mitigando su impacto medioambiental. “La inversión en la grúa Liebherr LHM 550 nos ayudará a avanzar en nuestro plan de modernización de activos para lograr una operativa más eficiente y sostenible. Así, aportarán mejoras en lo que a la productividad se refiere, consiguiendo beneficios no sólo para las instalaciones donde opere la maquinaria, sino también para los operadores que las usen”, afirma Juan Aguirre, CEO de Bergé.

Bergé siempre se sitúa al lado de sus clientes e intenta satisfacer sus necesidades con los máximos estándares de calidad y seguridad. Esta inversión forma parte de “nuestro plan de modernización de activos que apuesta e integra la sostenibilidad



Descarga de la grúa móvil portuaria Liebherr LHM 550 de Bergé en el puerto de Bilbao.

contando con proveedores, como Liebherr, que ponen a nuestra disposición soluciones especialmente eficientes y adaptadas al uso de nuevos combustibles y fuentes de energía, proporcionando en todo momento rendimientos, experiencia de uso y minimización de impactos de primer nivel. Todo ello, con el firme compromiso de beneficiar a nuestros clientes y contribuir a

la competitividad de los puertos”, asegura Javier Moreno, director de sostenibilidad de Bergé. “La inversión en grúas móviles portuarias Liebherr LHM 550 representa para Liebherr Ibérica una muestra más de la confianza depositada por Bergé en Liebherr a lo largo de los años. Desde Liebherr Ibérica estamos orgullosos de formar parte de la historia de nuestros clientes y colaborar

con ellos para satisfacer las demandas de los suyos, cumpliendo con los más altos estándares de calidad y ayudando a reducir la huella de carbono, fabricando cada día maquinaria más eficiente. El éxito de sus proyectos también es nuestro éxito”, apunta Juan Carlos Jiménez, director comercial de la división de grúas marítimas y maquinaria de construcción de Liebherr Ibérica.

Bergé lleva apostando por Liebherr desde hace años como uno de sus partner de confianza, por su potencia, calidad y fiabilidad, pero sin duda otro de los factores clave es el servicio técnico, gestionado a través de Liebherr Ibérica. “No importa quién nos contacte, siempre tenemos respuesta eficaz y rápida, lo cual es vital para el desempeño de nuestro trabajo”, concluye Juan Aguirre.

Bergé adquiere 6 unidades de la grúa móvil portuaria Liebherr LHM 550, como parte de su plan de modernización de activos y con el objetivo de lograr una operativa portuaria más eficiente y sostenible.



Liebherr Connect: la interconexión del ser humano, la máquina y el medio ambiente

Con Liebherr Connect, el Grupo avanza un paso más en la interconexión digital de las máquinas. Además, la solución de conectividad de última generación permite interconectar al ser humano con la máquina y el medio ambiente. El intercambio eficaz de datos es un importante valor añadido para clientes y socios comerciales. Liebherr Connect es la clave para la digitalización en el presente y el futuro.

Para Liebherr, el cliente y sus necesidades particulares son también la máxima prioridad en lo referente a la digitalización. El objetivo es aportar un valor añadido a los clientes y socios comerciales, por ejemplo, gracias al ahorro de tiempo y costes o a un funcionamiento más seguro y cómodo de las máquinas y los sistemas. La solución decisiva para disfrutar de estas posibilidades se llama Liebherr Connect.

VALOR AÑADIDO SIGNIFICATIVO GRACIAS A LA INTERCONEXIÓN INTELIGENTE DE LAS MÁQUINAS

En Liebherr, los especialistas trabajan intensamente en todos los segmentos de productos para impulsar la transformación digital en numerosos sectores. Por ejemplo, mediante nuevas posibilidades de conexión en red de máquinas y sistemas. Con Liebherr Connect, el Grupo ha logrado la interconexión del ser humano con la máquina y el medio ambiente. Gracias a la interconexión inteligente de las máquinas, Liebherr Connect permite acceder a soluciones y servicios digitales, así como a datos completos de las máquinas y los procesos. Será indispensable contar con



Liebherr Connect para utilizar los sistemas de gestión de flotas y activos, y será asimismo la piedra angular para cualquier tipo de monitorización del estado de componentes o máquinas. Esta solución también permite un intercambio eficaz de datos. Por lo tanto, es una condición importante para el uso de los sistemas de asistencia y es la llave de la digitalización, así como de la autonomía de las máquinas.

CONEXIÓN EN RED EN EL UNIVERSO DIGITAL DE LIEBHERR

La solución de conectividad ya está integrada en varias máquinas Liebherr, pero también se puede incorporar a posteriori a equipos que ya se encuentran en el mercado. Esta solución permite una conexión en red segura de la máquina a través de aplicaciones en la nube en el entorno digital, en casi todos los segmentos de productos del Grupo, y en algunos de ellos se trata de soluciones implantadas desde hace varios años: movimiento

de tierras, cimentaciones especiales, manipulación de materiales, minería, grúas torre, grúas móviles y sobre cadenas, grúas marítimas y componentes.

El Grupo Liebherr ofrece a sus clientes y socios la seguridad de aprovechar todas las ventajas de la tecnología moderna con Liebherr Connect, con el fin de apoyarles durante todo el ciclo de vida de una aplicación. Esto permite a los usuarios optimizar sus procesos de trabajo. Gracias a Liebherr Connect, las máquinas Liebherr se conectan a través de una solución de conectividad de última generación con numerosos productos y aplicaciones que están disponibles en el portal de clientes MyLiebherr o en las AppStores.

Para apoyar a los clientes y socios durante todo el ciclo de vida de una aplicación, el grupo de empresas Liebherr ofrece la seguridad de aprovechar todas las ventajas de la tecnología moderna con Liebherr Connect. Liebherr satisface así las necesidades individuales de sus clientes. Liebherr Connect es decisivo para configurar el futuro digital e impulsar el progreso tecnológico.



GLOBEN

desde
1997

TRABAJANDO
PARA
USTED

Globen: Innovación y liderazgo en el alquiler de plataformas elevadoras desde 1997

José Luis Espinosa Puig, Gerente de Globen, nos cuenta cómo esta empresa familiar ha logrado posicionarse como uno de los referentes en el alquiler de plataformas elevadoras. Con una visión clara desde sus inicios, Globen ha sabido mantenerse a la vanguardia del sector, ofreciendo alquiler de maquinaria industrial de primer nivel y un servicio enfocado en la calidad y la satisfacción del cliente. En esta entrevista, repasamos su trayectoria, desafíos y expectativas para el futuro.

Mov.- Globen es una empresa familiar de la que toda la familia teñéis que estar muy orgullosos. ¿Cómo y cuándo se fundó Globen y qué desafíos enfrentaron en los primeros años de la empresa?

Nuestra trayectoria profesional en el mundo de la elevación, especialmente en el de las plataformas elevadoras, comienza en el año 1997 con una idea que pasó por la mente de mi padre en un día cualquiera. Tras ver una plataforma elevadora en acción, en uno de sus viajes, tuvo la visión y la certeza de que era un medio de trabajo con mucho potencial. Fue como un amor a primera vista. Ese día, recuerdo que contó en casa su visión e idea, y en unas pocas semanas apareció en casa con una plataforma. La primera fue una plataforma elevadora sobre camión, la cual fue promocionando y realizando pruebas entre los clientes potenciales de la zona. Dada la buena acogida, pronto incorporó algunas tijeras y brazos articulados.

El principal desafío fue dar a conocer las plataformas elevadoras, prácticamente desconocidas hasta entonces en nuestra zona. No es tarea fácil introducir un nuevo producto en un mercado, pero él supo cómo hacerlo y, con su trabajo, estoy convencido que puso su granito de arena y contribuyó al crecimiento del sector.

Mov.- ¿Cómo ha evolucionado Globen a lo largo de los años?

En Globen siempre hemos trabajado por ser un referente en el alquiler de plataformas elevadoras, en la calidad de nuestros servicios y maquinaria y en esa línea seguiremos trabajando. Además, hemos he-



QUEREMOS PRESERVAR Y CUIDAR LOS VALORES QUE NOS HICIERON NACER, SIN RENUNCIAR A DAR PASOS HACIA ADELANTE

cho grandes esfuerzos para mantenernos a la vanguardia, tanto en maquinaria y medios de transporte, como en nuestros procesos de trabajo. Queremos preservar y cuidar los valores que nos hicieron nacer, sin renunciar a dar pasos hacia adelante.

Mov.- ¿Cuál ha sido el cambio más significativo en su modelo de negocio desde sus comienzos?

Nuestro mejor cambio, ha sido no cambiar jaja. Y lo digo, porque eso no es una tarea fácil. Desde el 1997 hemos pasado mucho... bueno, malo y regular. Y siempre nos mantuvimos firmes en nuestras creencias y valores, no dejando nunca de apostar por el buen servicio, el transporte propio, las mejores máquinas, la vocación por el cliente y el trabajo constante.

Y creo que esto es compatible con la capacidad de evolucionar y adaptarse a las tendencias de tu mercado.

Mov.- ¿Cuál es la filosofía de la empresa y cómo ha influido en su crecimiento?

Nuestra filosofía se basa en el trabajo bien hecho. Trabajar con un propósito y con la satisfacción por objetivo es muy gratificante, al menos para nosotros.

Mov.- ¿Qué tipo de maquinaria alquilan actualmente?

Somos especialistas en elevación. Nuestra línea de productos principal son las plataformas elevadoras móviles de personal de todo tipo, pero, también tenemos manipuladores telescópicos y carretillas elevadoras.

Mov.- ¿Cuál es el equipo más demandado entre sus clientes?

Plataformas elevadoras para trabajos en altura. Contamos con una gama muy completa y todas tienen su utilidad, incluso entre los mismos clientes.

Mov.- ¿Han notado alguna tendencia en la demanda de ciertos tipos de maquinaria?

La demanda fluctúa y, en ocasiones, parece que todos necesitan el mismo tipo de maquinaria al mismo tiempo. Sin embargo, el premio a la regularidad se lo llevarían las plataformas de tijera y los brazos articulados.

Mov.- ¿Cómo seleccionan las marcas de plataformas elevadoras y maquinaria en general con las que trabajan? (h3)



SIEMPRE NOS MANTUVIMOS FIRMES EN NUESTRAS CREENCIAS Y VALORES, NO DEJANDO NUNCA DE APOSTAR POR EL BUEN SERVICIO, EL TRANSPORTE PROPIO, LAS MEJORES MÁQUINAS, LA VOCACIÓN POR EL CLIENTE Y EL TRABAJO CONSTANTE

En Globen siempre apostamos por las mejores máquinas de cada tipo, considerando la seguridad, la fiabilidad, la versatilidad y la robustez como parámetros prioritarios.

Mov.- ¿Ofrecen alguna maquinaria especializada o de nicho?

Sí, tenemos plataformas elevadoras de tipo oruga en alquiler.



SOMOS UNA EMPRESA REGIONAL Y NUESTRA COBERTURA ABARCA LA PROVINCIA DE ALICANTE Y LAS PROVINCIAS COLINDANTES

Mov.- ¿Cuál es el área geográfica de cobertura para sus servicios de alquiler?

Somos una empresa regional y nuestra cobertura abarca la provincia de Alicante y las provincias colindantes.

Mov.- ¿Tienen planes de expandirse a nuevas regiones o abrir nuevas filiales?

En principio, no. Nuestra estrategia de especialización y calidad en el servicio nos resulta compatible con una localización regional. Diferenciarse por calidad es complicado; de hecho, todavía no he visto una franquicia de un restaurante estrella Michelin, ¡jaja!

sofía y fundamental para cumplir con lo que prometemos.

Mov.- ¿Dais algún tipo de formación?

Sí, somos formadores homologados según la norma UNE para Operadores de Plataformas Elevadoras Móviles de Personal.

Mov.- ¿Cómo gestionan los picos de demanda en ciertas temporadas?

Contar con transporte propio ayuda mucho, ya que una buena planificación logística es fundamental. Así como, una coordinación eficaz entre los departamentos de pedidos, logística y taller (entre otros) es determinante.

Mov.- ¿Ofrecen programas de fidelización para clientes que alquilan frecuentemente?

Quizás, nuestra forma de fidelizar sea darlo todo para no fallarle a nadie.

Mov.- ¿Están incorporando maquinaria sostenible o ecológica en su catálogo?

Sí, en los últimos años estamos incorporando un mayor porcentaje de maquinaria eléctrica que de combustión.

Mov.- ¿Qué medidas están tomando para reducir la huella ambiental de sus operaciones? Hemos apostado fuertemente por la maquinaria eléctrica. Esta ha evolucionado mucho y, con las nuevas tecnologías de baterías, motores y tracción, ahora pueden trabajar en lugares donde antes solo podía hacerlo una máquina de combustión.



Familia Espinosa con un merecido galardón

Mov.- ¿Cuentan con sistemas telemáticos o tecnologías que permiten el control remoto de su flota de maquinaria?

Sí, disponemos de estos sistemas. Además, hemos desarrollado un plan de sostenibilidad que llevamos implementando varios años para reducir al mínimo nuestro impacto ambiental. Incluye medidas como el ahorro energético, la reducción de papel en todos los procesos de trabajo, el uso prioritario de productos ecológicos, etc.

Mov.- ¿Cómo está afectando la digitalización a su negocio?

Fabulosamente. La digitalización apunta a la mejora de la eficiencia, el control y seguimiento de nuestras máquinas y negocio. Dentro de nuestras posibilidades, nosotros siempre hemos intentado avanzar en esa línea, realizando las inversiones oportunas para mantenernos a la vanguardia.

Sí, nuestros clientes pueden realizar una cotización online y pueden realizar una pre-reserva.

Mov.- ¿Es posible contratar maquinaria directamente a través de su sitio web?

Sí, nuestros clientes pueden realizar una cotización online y pueden realizar una pre-reserva.



Mov.- ¿Cómo aseguran que sus clientes reciban el equipo en óptimas condiciones en todo momento?

Nuestros planes de mantenimiento cumplen estrictamente con las directrices de los fabricantes y las normativas aplicables. Nos lo tomamos muy en serio, primero por la seguridad de los operarios y, luego, por el cuidado y la durabilidad de las máquinas.

Mov.- ¿Se os hace difícil encontrar gente para trabajar?

El mercado laboral atraviesa una situación complicada.

Mov.- ¿Lleváis a cabo cursos de formación interna y cursos de proveedores?

Sí, continuamente. Es parte de nuestra filo-

CREO QUE SEGUIMOS EN TIEMPOS DE INCERTIDUMBRE Y PLANIFICACIÓN COMPLICADA. NI LOS MÁS EXPERTOS SON CAPACES DE PREDECIR ESCENARIOS A LARGO PLAZO. PERO, ESTAMOS APRENDIENDO A VIVIR EN ESTE ESCENARIO, DONDE EL PLAZO LARGO YA NO EXISTE Y EL PLAZO MEDIO A VECES SE HACE LARGO. CUANDO NOS JUBILEMOS, SEGURO QUE VAMOS A SER UNOS FUERA DE SERIE, DESPUÉS DE HABER VIVIDO TANTAS EXPERIENCIAS Y SOBREVIVIDO A TANTO ALTIBAJO

EN LOS ÚLTIMOS AÑOS
ESTAMOS INCORPORANDO
UN MAYOR PORCENTAJE
DE MAQUINARIA
ELÉCTRICA QUE DE
COMBUSTIÓN



Mov.- ¿Cuál es el valor añadido que ofrece Globen a sus clientes frente a la competencia?

Puntualidad, máquinas de primer nivel, fiabilidad y seguridad, calidad en nuestros servicios y profesionalidad.

Mov.- ¿Qué tipo de feedback reciben con mayor frecuencia de sus clientes?

Rapidez y calidad del servicio.

Mov.- ¿Cómo aseguran la satisfacción del cliente en cada etapa del proceso de alquiler?

La profesionalidad en todas las etapas es fundamental, y nuestra estrategia de especialización y experiencia son claves para alcanzar la satisfacción del cliente.

Mov.- ¿Cómo ha sido este último año en términos de alquiler y demanda?

Hemos cumplido con nuestros objetivos. A pesar de ello, creo que seguimos en tiempos de incertidumbre y planificación complicada. Ni los más expertos son capaces de predecir escenarios a largo plazo. Pero, estamos aprendiendo a vivir en este escenario, donde el plazo largo ya no existe y el plazo medio a veces se hace largo. Cuando nos jubilemos, seguro que vamos a ser unos fuera de serie, después de haber vivido tantas experiencias y sobrevivido a tanto altibajo.

Mov.- ¿Qué expectativas tienen para el próximo año?

Creo que va a ser una línea continuista a la de este año. Todo apunta a que seguiremos en positivo y a que la severa inflación que todos hemos sufrido, se vaya corrigiendo. Con datos de septiembre, el IPC anual ha crecido 1,5%, el más bajo de los últimos 4 años. Pero, no pondría la mano en el fuego, eso significaría no haber aprendido nada hasta ahora.

Mov.-¿Cómo se están adaptando a los cambios en el mercado y las demandas de los clientes?

La formación y estar en primera línea son cla-

ve. Además, tener una estructura de alquilador regional nos dota de cierta facilidad para ello.

Mov.- ¿Tienen planes para introducir nuevos tipos de maquinaria en el futuro?

Estamos abierto a ello, pero, siempre siguiendo la línea de alquilador especialista.



GLOBEN
SÉ PRÁCTICO,
¡ALQUILA!



 **966 299 599**

Especialistas en elevación

 **globen.es**

Transgrúas entrega una grúa Fassi F1150RA a Transportes Hijos de Otilia Álvarez

Transgrúas hace entrega de este gran conjunto de grúa hidráulica articulada Fassi F1150RA.2.28 con carrocería fija con extensión hidráulica, jib L616 y cabestrante V30 a la empresa Transportes Hijos de Otilia Álvarez, fortaleciendo así su capacidad operativa en el sector del transporte y la elevación.

Este modelo de grúa articulada Fassi destaca por su excepcional capacidad de elevación de 102 toneladas por metro, posicionándola como una de las grúas más potentes en su categoría. El equipo incorpora tecnología de vanguardia y características que maximizan tanto su eficiencia como su seguridad operativa.

Características técnicas destacadas:

- Sistema de rotación continua 360° con doble motor hidráulico
- Limitador electrónico FX900 con pantalla táctil FX901
- Sistema de control de estabilidad FSC S-II
- Innovador radiomando Scanreco V7 maxi

Equipamiento adicional de valor añadido:

- Cabestrante V30 con capacidad de 3.000kg y control automático
- Sistema de detección de colisiones CCD en cabina
- Sistema IOC con suscripción anual
- Prolonga hidráulica L616 con 6 salidas
- Sistema JDP con prolonga manual adicional
- Poleas permanentes

Carrocería especializada:

El conjunto se ha completado con una carrocería profesional diseñada para maximizar la versatilidad y funcionalidad del vehículo, incluyendo:



- Laterales en aluminio (3 por banda)
- Suelo fabricado en resistente tablero finlandés
- Frontal reforzado especialmente diseñado para cargas pesadas

- 2 cajas de herramientas para almacenamiento de equipo, fabricadas especialmente para guardar las poleas de la grúa
- Extensión hidráulica de la parte posterior de la caja para poder transportar contenedores de grandes dimensiones



Esta inversión estratégica por parte de Transportes Hijos de Otilia Álvarez refleja su compromiso con la modernización de su flota y la mejora continua de sus servicios, manteniéndose a la vanguardia del sector del transporte y la elevación en España. La combinación de la potente grúa hidráulica articulada Fassi F1150RA con una carrocería especialmente adaptada, garantiza la máxima eficiencia y versatilidad en las operaciones de carga y transporte.



Transgrúas entrega a Estructuras Jumawa una grúa Fassi F455RA

Estructuras Jumawa, empresa especialista en fabricación e instalación de cubiertas, preparación y montaje de estructuras y cubriciones en edificaciones, tiene más de 20 años de experiencia en el sector, y sabe que contar con un buen equipo de trabajo es fundamental para llevar a cabo su trabajo diario, por eso, una vez más, han vuelto a confiar en Transgrúas para ampliar su flota.

En esta ocasión, la grúa hidráulica articulada escogida ha sido una Fassi F455RA.2.26 e-dynamic, con 6 extensiones hidráulicas, jib L214, radio mando Scanreco maxi de 6 funciones con display a color modelo V7, sistema CCD (cabine collision detector) y control de estabilidad FSC SII.

Para esta operación se desmontó el equipo de gancho usado que llevaba el camión y se procedió al montaje tipo sandwich de la grúa hidráulica nueva. En este montaje se alargó el chasis y se completó con una carrocería fabricada a medida, de tres laterales abatibles por lado, frontal reforzado, pilares desmontables y puerta abatible.



SOMOS TECHNO

**GAMA
TECHNO**

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

GRÚAS FASSI



**TRANS
GRUAS**
ENTRE ESPECIALISTAS

info@transgruas.com
transgruas.com

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



FASSI
LEADER IN INNOVATION



JLG ES4046

JLG ES4046: la plataforma de tijera del futuro

La nueva plataforma elevadora de tijera ES4046 de JLG® con alimentación eléctrica ha sido especialmente diseñada para satisfacer las exigencias de las modernas obras de construcción, tanto en exteriores como en interiores.

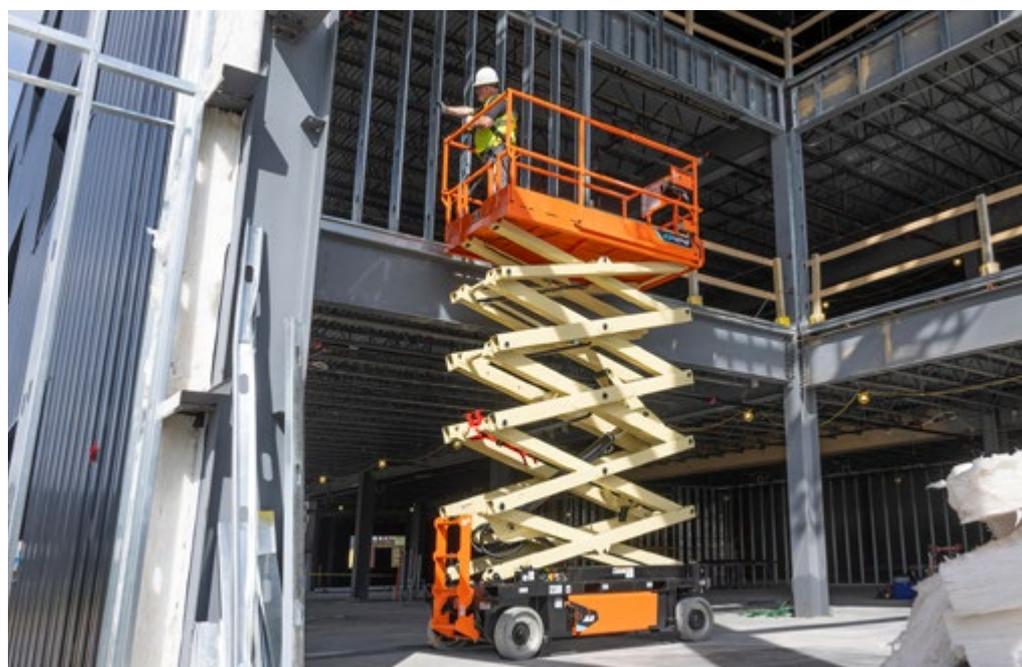
La nueva plataforma elevadora de tijera eléctrica ES4046 de JLG® ha sido diseñada para satisfacer las exigencias de las obras de hoy en día y del futuro. La ES4046 tiene características que elevan al máximo la productividad tanto en exteriores como en interiores, como la estructura ligera y la mayor maniobrabilidad gracias a su radio de giro igual a cero.

MÁXIMA PRODUCTIVIDAD

La ES4046 alcanza los 8,5 m en exteriores y los 11,9 m en interiores. Puede transportar hasta 3 operadores al mismo tiempo con una capacidad de carga de 250 kg en exteriores y de 350 kg en interiores.

MOTORES ELÉCTRICOS DE CORRIENTE ALTERNA

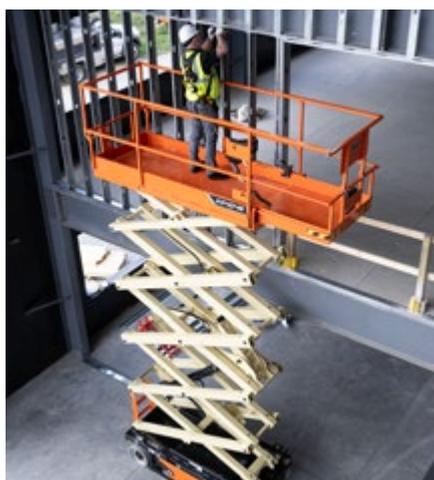
El modelo ES4046 es también la primera plataforma elevadora de tijera JLG® de la serie ES que utiliza motores de CA sin escobillas que no necesitan mantenimiento, aumentan la eficiencia, reducen el ruido y permiten que se desplace con la plataforma recogida a una



velocidad el 50% superior respecto a los modelos anteriores JLG® de 12 metros. Además, estos motores consumen menos energía aumentando la vida útil de la batería.

TECNOLOGÍA DE SERIE

ClearSky Smart Fleet™ es la nueva plataforma insignia de JLG para la gestión bidireccional de la flota, que permite no solo conectar las máquinas, sino también interactuar con ellas de forma proactiva a través de la aplicación o el portal ClearSky.



LA ES4046 ALCANZA LOS 8,5 M EN EXTERIORES Y LOS 11,9 M EN INTERIORES. PUEDE TRASPORTAR HASTA 3 OPERADORES AL MISMO TIEMPO CON UNA CAPACIDAD DE CARGA DE 250 KG EN EXTERIORES Y DE 350 KG EN INTERIORES.

SISTEMA DE INCLINACIÓN VARIABLE

La ES4046 es la única plataforma elevadora de tijera del mercado con un sistema de inclinación variable, aplicable solo a la inclinación de lado a lado.

OPCIONES Y ACCESORIOS PRINCIPALES

Esta y muchas otras opciones son útiles para ampliar el uso de la máquina en la obra y sus alrededores. El sistema mejorado de detección de obstáculos SkySense® establece zonas de advertencia y distancias de seguridad

en las direcciones de movimiento de la máquina. Los accesorios opcionales específicos, como los soportes de tuberías y el kit portapaneles, son valiosos para completar trabajos como la colocación de tabiques en seco, el mantenimiento de instalaciones, trabajos eléctricos y mucho más. El sistema de contención de fugas CleanGuard® garantiza una protección optimizada cuando se trabaja en zonas sensibles.

También para la ES4046, como para todos los modelos JLG, puede contar con formación de alto nivel, asistencia y piezas de recambio.

EURO AUCTIONS



Próximamente en Zaragoza, subasta en España

3 y 4 de diciembre a las 8:30 a.m.

Camino Azarbe 14, 50800 Zuera, Zaragoza, España



Neuson 12002RD



2018 Bobcat E32



2017 Volvo L28F



2017 Merlo P38.14



2015 Ausa D600APG

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

Paolo Alecci (ES) +34 6182 848 08

Pedro de Pablo (ES) +34 6337 299 70

Ernesto Anton (ES) +34 6177 358 44

Kevin Gilbert (FR) +33 7821 417 50

www.euroauctions.com

Platform Basket imparte un curso de formación técnica a Pisuergra Rent

Después de haber adquirido la primera minigrúa de Platform Basket en España modelo MCR40, Pisuergra Rent ha recibido un curso de formación técnica sobre la máquina.

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. Su peso operativo es de solo 1.460 Kg. Cuenta con un gran alcance y es muy versátil.

Elma, es la nueva marca nacida de la experiencia y la búsqueda continua de innovación de Platform Basket. Creada para satisfacer las necesidades de un mercado en expansión, Elma se centra en el diseño de minigrúas compactas, versátiles y fáciles de

transportar, sin comprometer los estándares de alto rendimiento. La línea está diseñada específicamente para operar con precisión y

eficiencia, incluso en los espacios más reducidos, ofreciendo soluciones perfectas para cada desafío.





RAISING THE STANDARDS

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

www.platformbasket.com



Made in Italy





El sector se vuelca para ayudar en Valencia, sois los mejores

La desolación ha invadido Valencia, dejando una estela de destrucción y caos en la región sin precedentes. Y el sector ha respondido como siempre, los primeros en ayudar y lanzarse al barro para ayudar e intentar poner su granito de arena para restaurar el caos.

Lo primero dar el pésame a todas las familias que han perdido seres queridos en esta tragedia. Incomprensible y de película de terror. Nuestras oraciones están con ellos y sus familias.

Desde el primer momento las empresas del sector se han volcado para ayudar de manera desinteresada y dejándose hasta su salud. Soy consciente de que muchos de los que estáis allí no dormís y seguís a tope sin descanso para dar paz a la zona. Animo amigos, vuestra labor es impagable.

Muchas empresas de maquinaria se han visto afectadas y lamentamos profundamente la pérdida en nuestro sector de José Velert, director general de SUPROVAL.

Los que sus naves se vieron enterradas en agua y barro han estado achicando agua y limpiando lo que podían, y a la vez saliendo a ayudar en todo lo que podían.

Toda España (menos el Gobierno) ha mostrado su lado más solidario y desinteresado, volcándose de lleno en ayudar a la comunidad. Desde el primer momento, han puesto sus recursos y personal al servicio de la emergencia, trabajando incansablemente para despejar las calles, retirar escombros, y permitir que la ayuda llegue a quienes más lo necesitan. Sin importar las largas jornadas ni las duras condiciones, el compromiso de estas empresas ha sido total y generoso, destacando la fortaleza y la compasión que mueve a estos trabajadores.

Las empresas de maquinaria y sobre todo, los grúas, han sacado su artillería para retirar todo lo que se iban encontrando. En muchos casos tenían que comprobar que no hubiese nadie dentro. Terrible. Pero continúan inasequibles al desaliento y dando lo mejor de ellos mismos. Los que os queremos, no podemos estar más orgullosos de vosotros.

En muchos barrios de Valencia, las grúas y la maquinaria pesada se ha convertido en una herramienta esencial para devolver la normalidad y la seguridad a las calles. Las grúas, excavadoras y camiones han trabajado sin parar para retirar vehículos dañados, escombros y otros obstáculos que las lluvias dejaron a su paso. No solo se trataba de liberar el tránsito, sino de hacer que los caminos estuvieran accesibles para ambulancias, bomberos y otros servicios de emergencia. La rapidez con la

que el sector ha respondido es asombrosa; en cuestión de horas ya estaban en el terreno, listos para contribuir, demostrando una agilidad y organización dignas de elogio.

Además de retirar escombros, estas empresas se han preocupado por suministrar agua potable y otros recursos básicos a las zonas más afectadas. En un acto de pura solidaridad, muchas de ellas han repartido agua y víveres entre los vecinos, así como generadores de electricidad para quienes aún no recuperan el suministro. La entrega de estos recursos ha sido completamente gratuita, una muestra de la bondad humana que muchas veces se ve opacada, pero que en situaciones de emergencia brilla con más fuerza. La disposición de ayudar sin esperar nada a cambio ha traído esperanza y alivio a las familias y ha fortalecido el espíritu comunitario.

Desde toda España el sector se ha movilizado para mandar suministros y víveres hacia Valencia. Desde todos los puntos de la geografía española ha salido un camión con lo necesario para ayudar a las familias.

En momentos tan difíciles, la solidaridad demostrada por las empresas de plataformas, maquinaria y de grúas en Valencia es un recordatorio de que, más allá de las actividades comerciales, existe un sentido de responsabilidad social profundamente arraigado.

El Gobierno no ha ayudado, es un hecho, pero eso lo dejaremos para el editorial. Ahora es momento de honrar a los que desde el primer momento se han echado a la calle al rescate. Felicidades a todos esos héroes con nombre y apellidos a los que quiero mucho y a las personas que se han movilizado para que juntos podamos superar esta tragedia.

Estos trabajadores han enfrentado jornadas extenuantes y han actuado con una fuerza física y emocional digna de admiración.

Su esfuerzo no solo ha ayudado a las personas afectadas, sino que ha inspirado a muchos a colaborar de alguna forma.

La DANA trajo destrucción, pero la respuesta de estos héroes anónimos deja una huella de humanidad y nos recuerda el poder de la colaboración en tiempos de crisis.

FUERZA Y HONOR







+ 1200
máquinas
en stock



¿Estás pensando en **renovar**
tu parque de maquinaria?

¡Pregúntanos por nuestro stocklist con **entrega inmediata**



Gran stock en nuevo



Variedad en seminuevo

Amplia gama en ocasión



Usado con
acabado premium

manain.com
sales@manain.com
901 001 888

Manain



ESPECIAL: RED DE CONCESIONARIOS PALFINGER



BASCULANTES A. ALONSO, S.L.

Basculantes A. Alonso S.L. es una empresa con una dilatada experiencia en el sector de la carrocería industrial; más de 60 años en el mercado así lo avalan. Desde sus inicios hasta hoy, la estructura de la empresa ha mantenido su carácter familiar durante tres generaciones, reforzando así los lazos de unión y el trabajo en equipo, aspectos cruciales para alcanzar los objetivos propuestos.

Actualmente, tienen un sólido posicionamiento en el mercado por su cartera de clientes y la estrecha colaboración con fabricantes, formando parte de la red de Concesionarios Oficiales PALFINGER Ibérica. Sus instalaciones de 15,000m2, junto con las infraestructuras, la tecnología y el capital humano del que disponen, garantizan la entrega de productos y servicios de alta calidad.

Dirigen sus esfuerzos hacia la consecución de objetivos para mantener a la empresa en la primera línea del mercado. Desde el año 2000, han implantado el Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001.

Mencionar el esfuerzo diario realizado para adecuar la empresa a los diferentes retos, exigidos en forma de directivas europeas y reales decretos por organismos competentes y el Ministerio de Industria, Energía y Turismo.



SERVICIOS

- Reparación de estructuras, chasis, carrocerías, remolques y semirremolques
- Reparación de todo tipo de Cilindros, fabricación de mangueras y tuberías hidráulicas
- Programación y puesta a punto de grúas y polibrasos
- Equipos Hidráulicos en tractores, enganches de remolque, quintas ruedas y cabestrantes
- Recambios y accesorios

CONTACTO

Ctra. Torrijos – Abenójar, Km.9
45517 – Escalonilla (Toledo) España
Tel. +34 925 758 019

Email:
comercial@basculantesalonso.com



Zanilift, nuevo distribuidor exclusivo para España y Portugal de las plataformas Oil&Steel

ZaniLift, liderada por Nicola Zago, ha obtenido la distribución exclusiva de Oil&Steel, una destacada firma italiana de plataformas sobre camión. Este acuerdo simboliza el regreso de Zago al sector, quien previamente impulsó la filial Oil&Steel Ibérica del 2002 al 2009. Con una gran experiencia en el sector, Nicola fue una de las personas que más impulsó el mercado de las plataformas sobre camión y continuará haciendo ahora con Oil&Steel.

Con esta alianza, ZaniLift pretende fortalecer y ampliar la presencia de Oil&Steel en la península, apoyándose en la vasta experiencia y conocimiento de mercado de Zago. Este compromiso subraya la meta de la empresa de proveer soluciones de elevación de calidad y avanzada tecnología, satisfaciendo las demandas específicas de sus clientes en ambos países.

“Estamos emocionados de representar nuevamente a Oil&Steel. Nuestro objetivo es restaurar la marca como referente del sector, enfocándonos en la calidad y en un servicio postventa prioritario, garantizando la satisfacción de los más de 3000 usuarios de nuestras máquinas en la región,” dijo Nicola Zago, CEO de ZaniLift.

Este acuerdo llega en un momento crucial para ZaniLift, que continúa innovando y desarrollando nuevas tecnologías en plataformas elevadoras y maquinaria para trabajos aéreos. La sinergia con Oil&Steel, permitirá ofrecer productos de mayor capacidad y rendimiento en sectores como la construcción e industria.



“La experiencia y conexión de Zago con el mercado ibérico son clave para fortalecer nuestra presencia en España y Portugal. Esta alianza nos permite mejorar nuestro servicio y seguir innovando,” afirmó Giovanni Tacconi, CEO de Oil&Steel.

Nicola lanza al mercado un mensaje positivo: “Nuestro compromiso es devolver a la marca el prestigio y la excelencia que la caracterizan. Y aquí seguimos, en las mismas instalaciones donde comenzó todo hace 22 años. ¡Gracias por acompañarnos en esta nueva etapa!”

Le deseamos el mayor de los éxitos a Nicola y su equipo, y les mandamos muchas fuerzas después de la Dana.

Para más información sobre ZaniLift y sus productos, visite www.zanilift.com

Contacto: info@zanilift.com

Teléfono: +34 961667016

Alkora patrocina el evento solidario de la Fundación Sepla Ayuda

Alkora no quiso perder la oportunidad de apoyar a La Fundación de pilotos SEPLA AYUDA con su patrocinio en el evento solidario tradicional que organizó para recaudar fondos con el objetivo de financiar proyectos de carácter social, en esta ocasión, los fondos fueron destinados a la lucha contra el cáncer y el VIH infantil. Durante el evento se pudo disfrutar de la música en directo del grupo Los Secretos en el Teatro Kapital de Madrid.

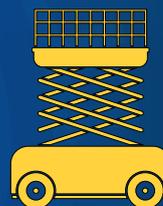


ALKORA GRUPO VERSPIEREN

EXPERTOS EN SEGUROS DE **MAQUINARIA**



GRÚAS MÓVILES



PLATAFORMAS ELEVADORAS
Y OTRA MAQUINARIA MÓVIL



CARRETILLAS

Consulte a nuestros
profesionales con **más**
de **30 años de experiencia**

915 179 080

alkoramad@alkora.es

www.alkora.es

Alkora EBS Correduría de Seguros y Reaseguros S.A.U.

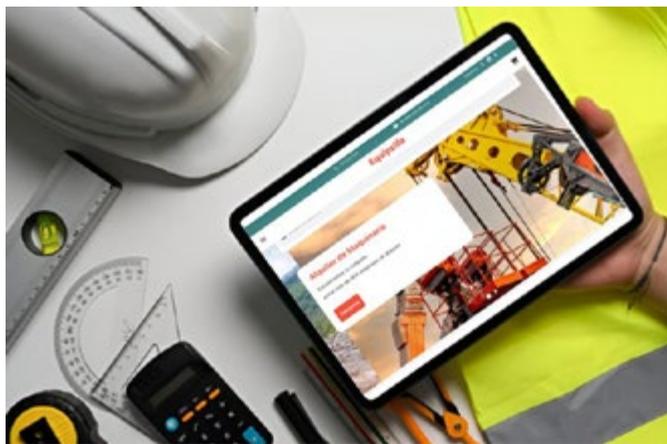
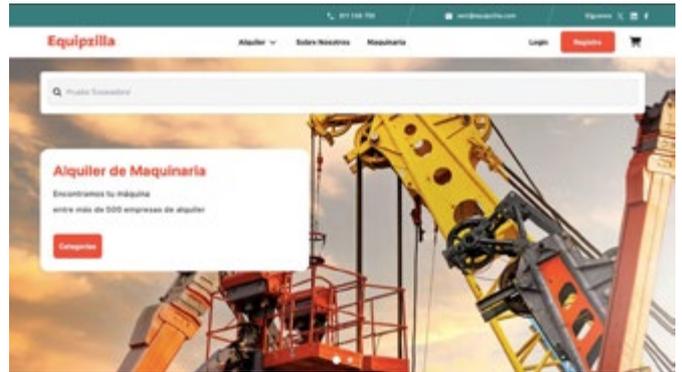
Inscripción Registro Dirección General de Seguros y Fondos de pensiones N° J-285 y RJ-0089.
Seguro de Responsabilidad Civil Profesional y Capacidad Financiera Conforme a la Legislación en vigor.
CIF: A-01051747

Equipzilla lanza su nueva web para revolucionar el alquiler de maquinaria

Equipzilla se reinventa y lanza una nueva versión de su web, más rápida, intuitiva y con mejoras tecnológicas que facilitan tanto la búsqueda de maquinaria en alquiler como la gestión de flotas en tiempo real, potenciando la experiencia para alquiladores y usuarios. Gracias a la integración con su sistema SAAS de Equiptrack, los alquiladores ahora pueden gestionar el mantenimiento de su flota y controlar las horas de uso de cada máquina de forma ágil y sencilla, con sincronización en tiempo real y adaptada a cualquier dispositivo.

Tres innovaciones que simplificarán tu experiencia:

- 1. Pedidos Múltiples:** Agiliza la gestión de tus proyectos con la posibilidad de añadir varias máquinas en un solo pedido. Perfecto para grandes obras que requieren un catálogo variado de maquinaria.
- 2. Mejor Navegación:** La nueva interfaz, más fluida y amigable, está completamente adaptada a dispositivos móviles, garantizando que puedas acceder y gestionar tu cuenta desde cualquier lugar.
- 3. Personalización:** Desde ahora, los usuarios pueden registrarse y controlar su historial de pedidos en un solo lugar. Los alquiladores,



además, tienen acceso directo a las solicitudes pendientes de sus clientes, optimizando el proceso de alquiler.

Novedades en el horizonte:

En las próximas semanas, Equipzilla añadirá un apartado para la compra y venta de maquinaria nueva y de ocasión, además de opciones de renting, ampliando la oferta y adaptándose a las diversas necesidades del sector. Asimismo, está en marcha la integración con TrackUnit, que permitirá un control aún más avanzado y automatizado de cada máquina en el sistema, mejorando la eficiencia de las flotas en tiempo real.

¡No esperes más! Regístrate en la nueva web de Equipzilla y aprovecha todas estas novedades.

Equipzilla hace entrega de una partida de carretillas eléctricas

EQUIPZILLA anuncia que ha facilitado el renting de una partida de carretillas eléctricas para el almacén de un operador logístico, por un periodo de 48 meses, gracias a su marketplace y al increíble trabajo del equipo de EQUIPZILLA Customer Success.

En EQUIPZILLA están comprometidos en conectar a sus clientes con las mejores soluciones de maquinaria.

Si necesitas maquinaria de renting tanto de construcción como de logística, sin complicaciones y solo pagar por lo que realmente alquilas, Equipzilla es tu aliado perfecto.



Transgrúas entrega la primera mini grúa Bi Energy Jekko a Grúas Serrat

Tras haber adquirido más de 12 equipos a Transgrúas, Grúas Serrat apuesta ahora por la Jekko.

Transgrúas entrega una mini grúa Jekko SPX532 BI-ENERGY a Grúas Serrat, quienes han confiado en Transgrúas Cial, S.L. durante muchos años y ya cuentan con más de 13 equipos adquiridos a través de Transgrúas. Esta relación comercial se ha fortalecido a lo largo del tiempo, y están encantados de que ahora hayan decidido incorporar su primera mini grúa Jekko a su flota.

La mini grúa Jekko SPX532 BI-ENERGY es una máquina versátil y potente que cuenta con las siguientes características técnicas:

- Capacidad de carga máxima: 3,2 toneladas.
- Altura máxima de elevación: 17,3 metros con el jib instalado.
- Dimensiones compactas: gracias a sus reducidas dimensiones, esta mini grúa puede trabajar en espacios confinados.
- Alimentación BI-ENERGY: ofrece la posibilidad de trabajar tanto con motor diésel como con alimentación eléctrica, lo que permite mayor flexibilidad y respeto por el medio ambiente.
- Sistema de estabilización automático: ga-

rantiza la máxima seguridad y facilidad de uso, adaptándose al espacio disponible para una operación eficiente.

- Runner jib: permite mayor alcance y maniobrabilidad para operaciones que requieren precisión y versatilidad.

Gracias a estas prestaciones, Transgrúas está segura de que la mini grúa Jekko SPX532 se adaptará a la perfección a las necesidades

de Grúas Serrat y les brindará un rendimiento excepcional.

“Queremos agradecer a Grúas Serrat por la confianza depositada una vez más en Transgrúas Cial y les deseamos mucho éxito con su nueva mini grúa. ¡Estamos seguros de que este equipo contribuirá de manera significativa a sus futuros proyectos!”, añaden desde Transgrúas.



ÚNETE AL PORTAL Nº 1 DE ALQUILER DE MAQUINARIA



Escribenos 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

Nuevo MultiMAX Plus de Faymonville: La solución especializada en transporte de plataformas de elevación

El sector del transporte especializado tiene un nuevo referente: el MultiMAX Plus, un vehículo diseñado para satisfacer las demandas más exigentes en el transporte de plataformas de elevación y equipos técnicos. Con una configuración de 2 a 4 ejes, el MultiMAX Plus destaca por su construcción optimizada para el transporte de maquinaria pesada, asegurando un rendimiento superior sin comprometer la agilidad.

DISEÑO DE PESO OPTIMIZADO Y CAPACIDAD DE CARGA

Uno de los principales atributos del MultiMAX Plus es su construcción de peso optimizado, lo que permite mantener una alta capacidad de carga puntual mientras se garantiza la maniobrabilidad del vehículo. Esto lo convierte en una opción ideal para transportar grandes cargas de forma eficiente y económica, manteniendo siempre el equilibrio perfecto entre ligereza y resistencia.

Además, incluye la opción de un cabrestante integrado en el cuello, lo que facilita la carga de equipos pesados sin necesidad de maquinaria adicional, mejorando considerablemente la eficiencia operativa durante las maniobras de carga y descarga.

PLATAFORMA CON SUPERFICIE VERSÁTIL

La cama elevable, equipada con un sistema hidráulico avanzado, permite una elevación y descensos precisos, lo que facilita un acceso sin esfuerzo al cuello de cisne. Además, su capacidad de extensión telescópica de 1x proporciona la flexibilidad necesaria para ajustarse a diferentes longitudes, lo que es fundamental en operaciones de transporte técnico. La rejilla que cubre toda la superficie asegura un agarre fiable, consolidando al MultiMAX Plus como un vehículo de referencia en el transporte de plataformas de elevación, ofreciendo una versatilidad y eficiencia insuperables.

FUNCIONALIDADES HIDRÁULICAS INNOVADORAS

El MultiMAX Plus está equipado con una serie de innovaciones hidráulicas que mejoran tanto la seguridad como la funcionalidad. Las rampas ensanchables hidráulicamente, que pueden cerrarse completamente en el centro, proporcionan una mayor estabilidad al cargar maquinaria pesada, asegurando que el proceso de carga sea rápido, sencillo y seguro.

Además, estas rampas están preparadas para facilitar la carga desde muelles de carga, garantizando una transición suave y eficiente en diversas condiciones operativas.

Otra característica clave es la incorporación de patas de apoyo hidráulicas, que aportan mayor estabilidad durante el proceso de carga y descarga, brindando un soporte firme y confiable al vehículo en operaciones de gran tonelaje.

Este equipo cuenta con un mando a distancia que permite al operario controlar todas las funciones hidráulicas de forma sencilla desde un único punto. Esto facilita y agiliza las tareas, ya que se pueden realizar ajustes precisos sin desplazamientos innecesarios. Además, mejora tanto la seguridad como la comodidad del operario, optimizando el tiempo de trabajo.

SEGURIDAD Y FLEXIBILIDAD

Este vehículo también está equipado con numerosas anillas y puntos de amarre distribuidos estratégicamente, que garantizan una sujeción firme de la carga, independien-

temente de su tamaño o peso. Esto asegura que el equipo transportado permanezca seguro durante el trayecto, reduciendo riesgos y facilitando el trabajo en el terreno.

SIMPLEMENTE LIGERO

El lema del MultiMAX Plus, "SIMPLEMENTE LIGERO", refleja su esencia. Gracias a su diseño optimizado, el vehículo reduce el peso total, lo que contribuye a un menor consumo de combustible y una mayor capacidad de carga útil. Es una solución eficiente para quienes buscan maximizar la productividad sin sacrificar la fiabilidad y seguridad en sus operaciones de transporte.





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

El manipulador telescópico eléctrico Merlo TFe43.7 recibe la “Mención” en el Concurso Novedades Técnicas Eima 2024

El concurso premia y valoriza los productos innovadores propuestos por la industria del sector al servicio de las actividades agrícolas y de jardinería, productos cada vez más de vanguardia en términos de calidad productiva, seguridad y sostenibilidad medioambiental.

El telescópico de media capacidad está equipado con un brazo de 7 metros que levanta 4,3 toneladas. Silencioso y de cero emisiones, ha sido diseñado para trabajar mejor incluso en espacios cerrados como establos y depósitos de almacenamiento, sin preocupaciones por las emisiones de gases nocivos o por la contaminación acústica.

El año pasado se presentó el prototipo en Agritechnica, el TFe43.7 Merlo obtuvo el premio ‘Mención’ en el concurso Novedades Técnicas de EIMA 2024. La exposición internacional de máquinas para la agricultura y la jardinería programada en Bolonia del 6 al 10 de noviembre.

El TFe43.7 forma parte de la denominada gama “Generación CERO”, que apuesta por cero consumo de combustible, cero ruido y vibraciones, cero emisiones, en la que el e-WORKER es el referente principal.

El concurso EIMA premia y valoriza los productos innovadores propuestos por la industria del sector al servicio de las actividades agrícolas y de jardinería. Productos cada vez más de vanguardia en términos de calidad productiva, seguridad y sostenibilidad medioambiental. Se reconoce la ‘Mención’ a todos los dispositivos que presentan perfeccionamientos originales con respecto a productos ya fabricados o patentados.

«La ‘Generación Cero’ se basa en cuatro referentes principales comunes a todos los productos Merlo - afirma el presidente del grupo Paolo Merlo -, lo que significa un enfoque especial en las prestaciones, el confort, la seguridad del operador y la eficiencia. Asimismo, se presta una atención particular a la reducción de los tiempos de trabajo y de los costes de funcionamiento. Además, la ‘Generación Cero’ añade otras características únicas y distintivas; es decir, cero emisiones,



cero ruido y cero uso de combustibles fósiles. Nuestra decisión ha sido fabricar y comercializar máquinas que pudieran no solo eliminar el ruido y las emisiones, sino también ofrecer prestaciones excepcionales. Con este modelo y con los anteriores que se empezaron a comercializar ya a partir de 2021, ya estamos preparados para ocupar importantes segmentos de mercado incluso el eléctrico».

El Tfe43.7 es un telescópico de media capacidad equipado con un brazo de 7 metros que levanta 4,3 toneladas. Silencioso y de cero emisiones, el Tfe43.7 ha sido diseñado para trabajar mejor incluso en espacios cerrados como establos y depósitos de almacenamiento, sin preocupaciones por las emisio-

nes de gases nocivos o por la contaminación acústica, lo que mejora el bienestar tanto de los operadores como de los animales. Es idóneo también para los trabajos nocturnos o en lugares sensibles al ruido debido a la reducción de la contaminación acústica.

Dotado de baterías, la autonomía es de ocho horas (lo que garantiza una jornada laboral efectiva completa), mientras que el tiempo de carga es de tres horas y media. La velocidad máxima es de aprox. 33 km/h. El Total Cost of Ownership (TCO) - el cálculo del coste de inactividad que tiene en cuenta no solo el precio de compra sino también los costes de gestión en toda la vida útil del producto - es inferior a una máquina tradicional.



Telescópicos Rotativos

La mayor productividad en el mercado.



CAPACIDAD

4 → 7



POTENCIA

75 → 170



ALTURA
ELEVACIÓN

16 → 35



www.merlo.com

MERLO
IBERICA

Los telescópicos Rotativos son máquinas equipadas con torreta que permite trabajar a 360° y ofrece un radio de acción superior con respecto a un telescópico fijo. La rotación se puede realizar con una limitación de 400 o 600 grados o bien, con rotación infinita. Son máquinas diseñadas para la manipulación de cargas y para la elevación de personas; además ofrecen una elevada precisión operativa. Los ROTO se caracterizan por la cabina de alta habitabilidad y el uso de tecnologías que aumentan los estándares de seguridad y comodidad, ofreciendo un nivel de prestaciones y eficiencia inigualables.

Elevahs autopropulsadas

La marca ELEVAH, una marca de FARAONE, se dedica a diseñar y fabricar plataformas elevadoras. Su extensa gama de modelos, permite realizar todo tipo de trabajos en altura de forma cómoda y segura.

Los productos ELEVAH, se dividen en dos gamas principales, según su función. Por un lado, la gama mantenimiento, especializada en realizar diferentes trabajos en altura, y la gama picking, destinada a trabajos picking o almacenamiento. Con la gama picking, se puede alcanzar una altura de trabajo de hasta 7,78 metros. Sin embargo, con la gama mantenimiento, se puede alcanzar hasta 16 metros de altura de trabajo.

Una de las principales diferencias dentro de todas las referencias con las que cuenta ELEVAH, es su sistema de propulsión, existiendo modelos autopropulsados, y otros de tracción manual. Los modelos con sistemas autopropulsados, existentes tanto en la gama mantenimiento, como en la gama picking, están pensados para desplazarte por la zona de trabajo desde dentro de la cesta, incluso estando con la cesta elevada. Sin embargo, los modelos de tracción manual, están pensados para colocar la ELEVAH en la posición deseada, fijarla con los sistemas que tenga, y entrando en la cesta, elevarse en una posición fija. Todos los modelos, cuentan con la elevación eléctrica.

Las referencias con tracción manual serían la ELEVAH 40B y ELEVAH 40B PICKING, ELEVAH 61, ELEVAH 70, y las ELEVAH ZP 150 y ELEVAH ZP 200.

Por otro lado, siendo la mayoría, las referencias con tracción eléctrica o autopropulsadas serían todas las versiones de las gamas ELEVAH MOVE y ELEVAH MOVE PICKING, ELEVAH TFL y ELEVAH TIRES.

Ver más: www.faraone.es



ELEVAH MOVE **ELEVAH PICKING** **ELEVAH TIRES** **ELEVAH TFL**



LOS PRODUCTOS ELEVAH, SE DIVIDEN EN DOS GAMAS PRINCIPALES, SEGÚN SU FUNCIÓN. POR UN LADO, LA GAMA MANTENIMIENTO, ESPECIALIZADA EN REALIZAR DIFERENTES TRABAJOS EN ALTURA, Y LA GAMA PICKING, DESTINADA A TRABAJOS PICKING O ALMACENAMIENTO

Todas las referencias, independientemente de la altura de trabajo que alcance, o el sistema de propulsión con el que trabajen, cuentan con todos los dispositivos de seguridad, para que la traslación o la elevación se realice de forma segura, y poder realizar los trabajos con total seguridad.

Como no podía ser de otra forma, todas las referencias ELEVAVH están certificadas bajo la normativa EN 280, normativa aplicable a plataformas elevadoras móviles de personal, o la normativa EN3691-1, bajo la que se encuentran las carretillas de manutención autopropulsadas, según correspondan según su función. Además, cuentan con marcado CE.

En resumen, la marca ELEVAVH cuenta con muchas opciones de diferentes características para realizar trabajos en altura de forma segura, contando con diferentes tipos de elevadores, diferentes alturas de trabajo y diferentes configuraciones que hacen posible adaptarse a cualquier tipo de trabajo.

“Os invitamos asistir a alguna de las próximas ferias en las que participamos, donde haremos demostraciones de los productos ELEVAVH. Nos podéis visitar en METALMADRID los próximos días 20 y 21 de noviembre, LOGISTICS MADRID, los días 27 y 28 de noviembre ambos eventos en IFEMA Madrid. Y en Portugal, Concreta los días del 20 al 23 de noviembre. ¡Os esperamos!”, añaden desde Faraone.

Si quieres más información o tienes alguna duda, contacta a través del correo electrónico elevah@faraone.es



ELEVAVH®

una marca de **FARAONE®**

E5 ES MOVE

TRACCIÓN ELÉCTRICA



ESCANÉAME
PARA VER OPCIONES
Y MÁS TÉCNICA - VIDEO

**AHORRA TIEMPO Y ESPACIO
GANA EN SEGURIDAD**



www.elevah.es | info@elevah.es

Informe de Tendencias del Mercado de Ritchie Bros. revela principales tendencias del equipamiento usado en Europa para el tercer trimestre de 2024

Ritchie Bros. ha publicado su último Informe de Tendencias del Mercado para el tercer trimestre de 2024, ofreciendo valiosas perspectivas sobre el mercado europeo de equipos y camiones usados. Basado en datos exhaustivos de los canales de ventas de Ritchie Bros.—incluyendo subastas, Mascus, Marketplace-E, y más—, este informe destaca tendencias y pronósticos dentro del sector de maquinaria pesada usada en la región, proporcionando a compradores y vendedores la información necesaria para tomar decisiones informadas.

El informe explora categorías de equipos esenciales, como tractores, cabezas tractoras, cargadoras sobre ruedas, dúmperes de obra y montacargas diésel, presentando un panorama de las tendencias de oferta, demanda y precios en toda Europa.

CINCO PRINCIPALES ASPECTOS DESTACADOS DEL TERCER TRIMESTRE DE 2024

- **Tractores:** Las subastas de Ritchie Bros. experimentaron un aumento significativo del 59% en las ventas de tractores en comparación con el tercer trimestre de 2023, destacando una alta demanda e interés en la maquinaria agrícola.
- **Cabezas Tractoras:** Aunque el volumen de anuncios de cabezas tractoras en Mascus aumentó un 19%, la demanda disminuyó un 29%, lo que indica un cambio en las dinámicas de mercado y en las preferencias de los compradores.
- **Cargadoras sobre Ruedas:** Alemania, los Países Bajos y Suecia mostraron la mayor demanda de anuncios de cargadoras sobre ruedas en Mascus, reflejando la necesidad regional de este tipo de equipo versátil.
- **Dúmperes de Obra:** Las ventas en subasta de dúmperes de obra aumentaron un 43% en comparación con el tercer trimestre de 2023, subrayando su creciente rol en proyectos de construcción e infraestructura.
- **Montacargas Diésel:** Los precios medianos de subasta para montacargas diésel disminuyeron un 28% interanual, lo que sugiere oportunidades para compradores en busca de opciones de equipo rentables.

El Informe de Tendencias del Mercado para el tercer trimestre de 2024 subraya el compromiso de Ritchie Bros. con la entrega de inte-

ligencia de mercado integral. Con datos y análisis detallados, el informe ofrece una visión clara de las tendencias en evolución del mercado europeo de maquinaria pesada, ayudando a los profesionales de la industria a navegar en un entorno dinámico.

Para obtener más información, visite rbauction.com/market-trends o contacte a Ritchie Bros. para explorar próximas subastas y las últimas tendencias en maquinaria usada.



Descargar el informe completo y suscribirse para recibirlo:



Mycsa incorpora dos nuevos talleres en Málaga y Madrid

MYCSA continúa su estrategia de crecimiento con la incorporación de dos nuevos talleres a su red: Gruvolma en Málaga y Talleres Hermanos Esteban (Hidrogrúa) en Loeches, Madrid. Este paso no solo amplía su presencia geográfica, sino que también refuerza su capacidad de ofrecer un servicio más eficiente y personalizado a clientes de toda España.

La expansión permitirá a MYCSA atender con mayor agilidad las necesidades del sector y fortalecer su liderazgo en maquinaria para construcción y reciclaje, consolidando una red de soporte integral y especializada. La empresa se muestra muy satisfecha con esta incorporación, que promete mejorar la cercanía y la rapidez en el servicio técnico y logístico, y responde al compromiso continuo de MYCSA de brindar soluciones innovadoras y de alta calidad.



La Hita en Fecons con equipos de Socage Ibérica

La empresa de alquiler La Hita, de Murcia, estuvo presente en la feria de Torrepacheco en Fecons, con un stand de todos los productos que alquilan y destacó sobre todo su plataforma sobre camión Socage, que servía de estandarte con su brazo elevado para ondear la bandera de La Hita.

Socage Ibérica quiso estar al lado de sus clientes con Inma Mossi acompañándoles en la feria.

Como comentó a Movicarga Inma Mossi, de Socage Ibérica: "Queremos agradecer una vez más a La Hita por confiar en nuestras plataformas aéreas durante la Feria Fecons de Torre Pacheco en Murcia. Es un orgullo poder trabajar juntos y contribuir a sus proyectos con nuestras soluciones de elevación. ¡A seguir alcanzando nuevas alturas juntos!".



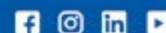
La Hita es un expositor histórico de la feria de Fecons y recibió a numerosos clientes y amigos para compartir con ellos nuevos proyectos futuros.



solo con un click
estabilización
automática



THE FUTURE IS NOW



Modularidad y flexibilidad en las grúas telescópicas JMG

La modularidad de las grúas telescópicas de JMG permite una personalización avanzada, adaptando cada máquina a las necesidades específicas del cliente. Este enfoque mejora la eficiencia operativa y optimiza los costos de mantenimiento gracias a la facilidad para sustituir componentes. La posibilidad de configurar diferentes brazos telescópicos, contrapesos y accesorios hace que las grúas telescópicas JMG sean extremadamente versátiles.

MC80.06: POTENCIA COMPACTA Y ADAPTABILIDAD

El modelo MC80.06 destaca por su combinación de potencia y compactidad, con una capacidad máxima de 12.000 kg y 8.000 kg en horquilla. Con dimensiones compactas (3200x1500x1945 mm), es ideal para operar en espacios reducidos. Está equipado con un motor eléctrico y un sistema hidráulico de 20 kW – 80 V, ofreciendo una robusta tracción delantera y un avanzado sistema electrónico para el control de carga.

Opcionales disponibles:

- Cabrestante hidráulico
- Jib hidráulico con extensión hidráulica
- Jib mecánico con prolongación mecánica
- Ruedas antimarcas
- Horquilla hidráulica de 9 toneladas
- Adaptaciones antideflagrantes y color personalizado

MC100.08: VERSATILIDAD E INNOVACIÓN

El modelo MC100.08 sobresale por su capacidad de operar en configuraciones variadas, con una capacidad máxima de 15.000 kg y dimensiones compactas (3490x1600x2034 mm). Gracias a su innovadora función de cambio y acoplamiento de brazo, puede adaptarse a diferentes necesidades operativas. Tiene una autonomía de hasta 8 horas y ofrece una amplia gama de accesorios:

- Cabrestante hidráulico
- Jib hidráulico
- Jib mecánico



- Ruedas antimarcas
- Horquilla hidráulica
- Color personalizado

El MC80.06 es perfecto para operaciones que requieren alta potencia en espacios re-

ducidos, gracias a su estructura compacta y excelente maniobrabilidad. Por otro lado, el MC100.08 ofrece una mayor capacidad de elevación y flexibilidad, adaptándose a una gama más amplia de aplicaciones industriales.



Comparativa entre MC80.06 y MC100.08

CARACTERÍSTICA	MC80.06	MC100.08
Capacidad máxima	12.000 kg	15.000 kg
Dimensiones	3200x1500x1945 mm	3490x1600x2034 mm
Peso	13.000 kg	15.250 kg
Autonomía	Hasta 8 horas	Hasta 8 horas
Accesorios	Cabrestante, jib mecánico con prolongación, jib hidráulico con prolongación, horquilla hidráulica de 9 t	Cabrestante, jib hidráulico, jib mecánico, horquilla hidráulica
Versatilidad	Grupo extensible	Innovador sistema de cambio y acoplamiento del brazo, permitiendo múltiples configuraciones y tres tipos de brazo: corto, intermedio y largo

APLICACIONES DE LAS GRÚAS TELESCÓPICAS JMG

Las grúas telescópicas JMG tienen una amplia gama de aplicaciones gracias a su versatilidad y modularidad.

- Logística y gestión de almacenes: ideales para manejar cargas pesadas en espacios reducidos, con la capacidad de personalizarse según las necesidades específicas.
- Construcción y mantenimiento industrial: útiles para levantar y posicionar materiales pesados, con configuraciones de brazo telescópico y accesorios como jib y horquillas.



- Sector energético y servicios públicos: empleados en la instalación y manejo de componentes delicados como transformadores, garantizando seguridad y precisión.
- Mantenimiento de infraestructuras públicas: adecuados para la reparación de puentes y redes ferroviarias gracias a su capacidad de operar en espacios limitados.
- Industria metalmecánica: perfectos para mover componentes metálicos pesados y realizar operaciones de ensamblaje con robustez y fiabilidad.

La modularidad y flexibilidad de las grúas telescópicas JMG representan una ventaja competitiva clave, permitiendo abordar diversos desafíos operativos con soluciones personalizadas y eficientes. Tanto el MC80.06 como el MC100.08 ofrecen características únicas que los hacen indispensables en diferentes sectores industriales.



Kiloutou refuerza su presencia en el mercado español con la adquisición de ToolQuick Alquiler

El Grupo Kiloutou se complace en anunciar la adquisición de la empresa española de alquiler de herramientas ToolQuick, S.L. Esta operación permitirá a Kiloutou España ampliar su red y completar su oferta con 30 delegaciones en todo el país dedicadas a soluciones de herramientas para los sectores de la construcción, la renovación y la ingeniería civil.

Fundada en 2009, ToolQuick es una de las empresas líderes en el alquiler de pequeña maquinaria profesional para los sectores de la construcción, el mantenimiento y las reformas en España. Con 30 delegaciones e implantaciones en distribuidores de materiales de construcción colaboradores en Barcelona, Alicante, Valencia, Madrid, Málaga y Sevilla; los 98 compañeros de ToolQuick operan un catálogo de más de 300 referencias diferentes de herramientas, en su mayoría eléctricas y de última generación. Su cartera de clientes está formada por profesionales de diversos sectores que se benefician del servicio de entrega directa, la recogida en las tiendas locales y un recorrido digital avanzado.

Tras la adquisición de varios alquiladores que han permitido a Kiloutou construir una red generalista en España, esta nueva incorporación permitirá a Kiloutou desarrollar una línea de negocio que ha forjado su reputación durante los últimos 45 años en otros países donde la marca está presente, especialmente Francia. Las sucursales y el equipo de ToolQuick seguirán operando bajo su propia marca comercial pero desarrollarán fuertes sinergias comerciales con la red de 26 sucursales y 300 empleados de Kiloutou España.

Para Cyril Brillouet, director general de Kiloutou España, «ToolQuick es nuestra octava adquisición en España pero, con diferencia, la más estratégica. Es una de las pocas empresas españolas de alquiler de maquinaria con fuerte presencia en múltiples provincias clave y con vocación de crecimiento y expansión. En Kiloutou, nuestro objetivo es apoyar esta estrategia de cre-



Cyril Brillouet, director general de Kiloutou España



José Luís Aliaga, consejero delegado de ToolQuick S.L.

cimiento combinando nuestra oferta en el mercado español y compartiendo el conocimiento del mercado de nuestros equipos. Me gustaría dar una calurosa bienvenida a los 98 miembros del equipo de ToolQuick, cualificados, experimentados e innovadores, al Grupo Kiloutou».

José Luís Aliaga, consejero delegado de ToolQuick S.L., dijo: «Estoy encantado y orgulloso de anunciar la adquisición de nuestra empresa por Kiloutou. El traspaso permitirá a nuestros equipos contribuir al crecimiento del Grupo Kiloutou con nuestro profundo conocimiento del mercado del utillaje en España y nuestro fiel compromiso con

la innovación. Me complace ver que nuestro equipo y marca continúan su éxito al beneficiarse de nuevas y adicionales inversiones, servicios y recursos del Grupo Kiloutou para continuar su expansión por el resto del territorio español».

Este movimiento forma parte de la campaña activa del Grupo Kiloutou para promover el desarrollo, a través del crecimiento orgánico regular y de la búsqueda continua de crecimiento externo. A nivel internacional, supone una prolongación de la estrategia de desarrollo emprendida en los últimos años en Polonia, España, Italia, Alemania, Dinamarca y Portugal.





MC100.08

CAPACIDAD MÁX 15 TON

JMG Cranes S.p.A.

Via Zuccherificio, 3 - 29010 Sarmato (PC) IT- +39 0523 8486

info@jmgcranes.com - www.jmgcranes.com

Tadano adquirirá el negocio de grúas y equipos de manipulación de IHI

El fabricante de grúas y plataformas aéreas Tadano ampliará su estrategia de diversificación con la adquisición del negocio de equipos y sistemas de manipulación de materiales IHI Transport Machinery Co. Ltd.

Esta es una subsidiaria de fabricación de grúas y equipos de manipulación de materiales a granel de IHI Corporation en Japón. Tadano informó a ICST que el valor de la adquisición no será revelado.

El anuncio, realizado el 6 de noviembre, forma parte del plan de gestión a mediano plazo de Tadano para incluir una gama más amplia de equipos de elevación en su portafolio de productos. Con esta adquisición, Tadano casi duplicará su oferta de productos en términos de tipos de grúas fabricadas. Este movimiento llega menos de dos meses después de que Tadano anunciara la compra del fabricante de grúas Manitex International, con sede en Estados Unidos.

“Estamos emocionados de avanzar en nuestro plan de gestión a mediano plazo a través de esta adquisición,” comentó Toshiaki Ujiie, presidente y CEO de Tadano.

AMPLIA GAMA DE PRODUCTOS

IHI Transport Machinery cuenta con más de 50 años de experiencia en ingeniería y fabricación. Su gama de productos incluye grandes grúas torre con plumín abatible, grúas portuarias y para buques, grúas offshore de gran capacidad, grúas para turbinas eólicas, grúas industriales tipo EOT y equipos para la manipulación de materiales a granel. Durante el último año fiscal, IHI Transport Machinery reportó ventas netas de 73,389 millones de yenes (477 millones de dólares) y una ganancia operativa de 2,310 millones de yenes (15 millones de dólares). La parte del negocio adquirida por Tadano generó ventas netas de 30,960 millones de yenes (200 millones de dólares).



Tadano anunció que conservará a los 550 empleados de la empresa, quienes trabajan principalmente en la planta de Yasuura, ubicada en Kure City, Prefectura de Hiroshima.

Según Tadano, habrá sinergias con su negocio de fabricación de grúas sobre orugas en Alemania.

COMENTARIO DEL PRESIDENTE

Al comentar sobre la adquisición, Toshiaki Ujiie, presidente y CEO de Tadano, dijo: “Estamos emocionados de avanzar en nuestro plan de gestión a mediano plazo a través de esta adquisición. Tadano sigue enfocado en el mercado global de elevación, respaldado por más de un siglo de experiencia en la industria. Sin embargo, las grúas torre y portuarias son productos nuevos para nuestro grupo, lo que nos permitirá fortalecer las relaciones con nuestros clientes y atender mejor sus necesidades de elevación.”

Respecto a las sinergias, Ujiie añadió: “Las grúas de anillo ofrecen muchas sinergias con nuestras grúas sobre orugas con pluma de celosía fabricadas por Tadano en Alemania, y anticipamos que estas grúas complementarán nuestras necesidades de equipos para energía eólica offshore.”

La transferencia final del negocio está prevista para julio de 2025. Es probable que la marca IHI sea reemplazada por Tadano.

Grúa flotante de 3,600 toneladas de capacidad de IHI.



Alquiber expande su modelo de renting flexible a Italia, debutando en el mercado internacional

Tras 25 años de éxito en España, Alquiber apuesta por extender esta fórmula en Europa, confiando en que la flexibilidad y el control de gastos se conviertan en una opción popular entre las empresas italianas que requieren una gestión ágil de sus flotas industriales.

La empresa española Alquiber, pionera en el renting flexible de vehículos, inicia su expansión internacional con la apertura de su primera delegación en Novara, Italia. Este movimiento marca el debut del modelo de renting flexible en el país, donde hasta ahora las opciones de alquiler de vehículos se limitaban al renting fijo. Desde sus instalaciones de 1.500 m² en Via E. Marelli, Alquiber ofrecerá a las empresas italianas su reconocida fórmula de movilidad que combina ahorro, flexibilidad y personalización.

La fórmula flexible de Alquiber, cada vez más popular entre las empresas necesitadas de una flota permanentemente optimizada, pretende convertirse también en un gran éxito entre los italianos.

Entre los beneficios destacados, el renting flexible de Alquiber permite a las empresas ajustar la flota según sus necesidades cambiantes, devolviendo los vehículos sin penalización y beneficiándose de una cuota fija que cubre mantenimiento, seguros, impuestos y otros servicios. "Nuestro modelo de renting realmente flexible elimina las preocupaciones por los kilómetros recorridos y ofrece una alternativa innovadora para las empresas italianas", destacan desde Alquiber.

La sede de Novara contará también con la tecnología de Alquiber Track, un sistema de gestión de flotas con localización GPS y atención personalizada las 24 horas, ofreciendo a sus clientes una movilidad total sin preocuparse por costes adicionales o limitaciones de kilometraje.



 An advertisement for RB COMPONENTES. The background is dark with a red floor. On the right, there is a black microscope. On the left, the RB COMPONENTES logo is displayed in a stylized, metallic font. Below the logo, the text reads: "Es un secreto a voces, algo está pasando en RB COMPONENTES" and "www.rbcomponentes.com".

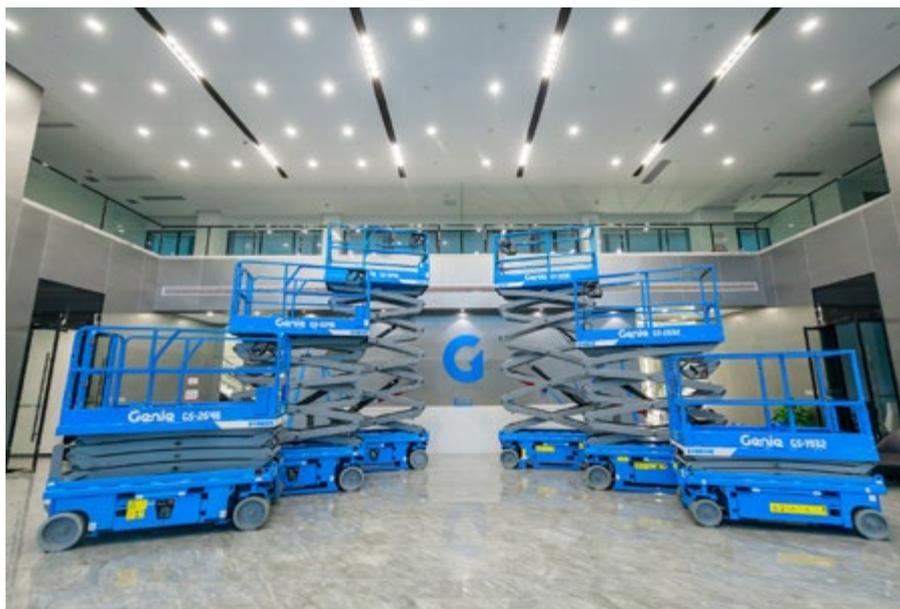
RB^C

Es un secreto a voces,
algo está pasando en **RB COMPONENTES**

www.rbcomponentes.com

Genie presenta seis nuevas plataformas de tijera, optimizadas para brindar calidad y un reducido coste total de propiedad

Genie anuncia un diseño completamente nuevo y orientado al futuro para su principal línea de plataformas de tijera eléctricas que mejora aún más el rendimiento y reduce el coste total de propiedad: los modelos de nueva generación Genie® GS™-1932, GS-2632, GS-3232, GS-2646, GS-3246 y GS-4046.



«Las plataformas de tijera Genie de nueva generación redefinen el estándar de las plataformas de tijera eléctricas y llevan esta clásica categoría de PEMP al futuro», afirma Christian Dube, Senior Global Product Manager de Genie. «Para el rediseño de estas plataformas, nuestra prioridad era reducir el coste de propiedad, mejorar la facilidad de mantenimiento y optimizar la experiencia del usuario, todo ello manteniendo la calidad que nuestros clientes y el sector esperan de Genie».

MAYOR CALIDAD Y MENOR COSTE TOTAL DE PROPIEDAD

El cambio más notable de las plataformas de tijera eléctricas de nueva generación es el diseño curvado de las tijeras, único en el sector. Esta desviación del estándar industrial reduce el peso de la máquina, lo que permite a Genie utilizar componentes de tamaño adecuado, como baterías, motores de accionamiento y otros componentes eléctricos, que presentan un menor coste en piezas de recambio. Genie realizó evaluaciones comparativas de sus nuevas plataformas con las máquinas de la competencia y con nuestras propias plataformas de tijera E-Drive, para asegurar un rendimiento líder en el sector.

Otros cambios intencionados en el diseño también mejoran la calidad y contribuyen al

ahorro de costes. Estos cambios son el resultado de un exhaustivo análisis realizado al inicio del proceso de diseño de Genie, con el objetivo de identificar oportunidades para eliminar el óxido, minimizar la posibilidad de daños y reducir el desgaste. Por ejemplo:

- Es habitual que el agua se acumule en la parte superior del chasis de las máquinas, provocando óxido. Genie diseñó su nuevo chasis para minimizar la posibilidad de estancamiento de agua en esas zonas.
- Las extensiones de cesta pueden dañarse o doblarse durante el uso. Como contramedida, Genie agregó refuerzos de acero en lugares específicos para reducir los daños.
- En ocasiones, durante las operaciones de carga y descarga, los operarios fallan al poner las horquillas en los bolsillos para horquillas laterales, provocando daños en el



chasis y en las bandejas extraíbles. Genie agregó acero alrededor de estos bolsillos laterales para reducir la posibilidad de daños en el chasis.

Y estos son sólo algunos ejemplos.

«Por sí solas, cada actualización individual representa una mejora incremental. Pero, si se consideran en conjunto como un sistema, y en toda la línea de productos, el resultado es una familia de máquinas con valor añadido, que reduce los costes, mejora el rendimiento y facilita el mantenimiento», afirma Christian Dube.

EL DISEÑO MODERNIZADO MEJORA EL MANTENIMIENTO

En el rediseño, Genie se centró en aumentar la estandarización de las piezas de mantenimiento y la coherencia en la disposición de los componentes en toda la línea de productos. En general, hay menos componentes que requieren mantenimiento que en la generación anterior de esos productos y, de los componentes que quedan, al menos el 70% son comunes a toda la gama. Esto simplifica la gestión de la flota de máquinas y debería aumentar el tiempo de actividad. La gestión de la flota se optimiza aún más gracias a una disposición coherente de las piezas en ubicaciones de fácil acceso, lo que facilita el trabajo de los técnicos de servicio que trabajan con diversos modelos.

El elemento de mantenimiento más común cuando se gestiona una flota de plataformas de tijera eléctricas son las baterías, un área en la que Genie centró su atención. Un ejemplo de cómo Genie avanza en la estandarización de las piezas de mantenimiento es una actualización que utiliza solo dos números de pieza de batería para toda la línea de plataformas de tijera. Además, en respuesta a sugerencias de clientes y a preferencias regionales, las unidades están disponibles de serie con baterías FLA de alta calidad ampliamente utilizadas para los clientes de Norteamérica, y con baterías AGM estándar, libres de mantenimiento, para los clientes de otras regiones del mundo. Como opción, también habrá baterías de iones de litio disponibles a nivel mundial. Finalmente, Genie desarrolló el sistema Battery Guard como una opción para ayudar a proteger la inversión de los propietarios reconociendo que el robo de baterías es un problema común.

REDISEÑADA PARA MEJORAR LA EXPERIENCIA DEL USUARIO

En el lugar de trabajo, los operarios disfrutarán de una cesta completamente rediseñada que mejora la productividad y la comodidad al trabajar en altura. En la popular GS-1932, las barandillas fijas estándar permiten a los usuarios pasar por la mayoría de las puertas habituales sin necesidad de detenerse y abatir las barandillas. La cesta es un 20% más grande, lo que ofrece más espacio para que dos personas puedan trabajar cómodamente. En toda la gama, los operarios notarán otros detalles sutiles que mejoran la comodidad en altura. Una crítica habitual de los clientes sobre los productos actualmente dis-

ponibles en el mercado es la «flexión» que se produce cuando el operario se encuentra ubicado en la extensión de la cesta. Genie resolvió este problema reforzando la extensión de cesta en toda la gama, haciendo que la estructura se más rígida.

El nuevo controlador de la cesta Smart Link™ ha sido rediseñado por completo, siendo un 30% más ligero que la versión anterior e incorporando un diseño más ergonómico. Además, al ser modular, permite reemplazar partes del controlador sin necesidad de cambiar todo el conjunto, otro ejemplo de la reducción del coste de sustitución de piezas. El sistema de control también se ha actualizado para cumplir con una nueva norma ISO (ISO 21455:2020).

Por último, manteniendo las preferencias regionales, el sistema de contención de aceite hidráulico Genie® Lift Tools™ Spill Guard vendrá de serie en las plataformas de tijera de nueva generación ofrecidas en Norteamérica. El sistema Spill Guard se ofrece como opción para el resto del mundo.



ESPECIFICACIONES PRINCIPALES DE LAS PLATAFORMAS DE TIJERA GENIE

MODELO	Altura de cesta máx.	Altura de trabajo máx.	Anchura	Capacidad de carga
GS™-1932	5,64 m	7,64 m	81 cm	227 kg
GS-2632	7,85 m	9,85 m	81 cm	227 kg
GS-3232	9,60 m	11,60 m	81 cm	227 kg
GS-2646	7,85 m	9,85 m	1,17 m	454 kg
GS-3246	9,60 m	11,60 m	1,17 m	318 kg
GS-4046	11,91 m	13,91 m	1,17 m	318 kg

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



Genie®

QUALITY BY DESIGN

PARA SABER MÁS: GENIELIFT.COM/ES

Novedades de Magni en EIMA

Magni estuvo exponiendo en EIMA, el Salón Internacional de Maquinaria Agrícola y de Jardinería y una de las ferias más importantes del sector agrícola.

Durante el evento, la empresa presentó en primicia los modelos THA 3.6, THA 4.8 y THA 5.10. Se trata de máquinas robustas equipadas con tecnologías de vanguardia, desarrolladas para simplificar el trabajo en la explotación y garantizar el máximo rendimiento.

El modelo THA 3.6 ofrece una capacidad de elevación de 3000 kg y una altura máxima de 5,8 metros.

El modelo THA 4.8 ofrece una capacidad de elevación de 4000 kg y una altura máxima de 7,7 metros.

La THA 4.8 ofrece una capacidad de elevación de 5000 kg y una altura máxima de 10 metros.

EXPLORA LOS MODELOS DISEÑADOS A MEDIDA PARA LAS NECESIDADES DEL SECTOR

THA 3.6

Con una capacidad de elevación de hasta 3,000 kg, este modelo es ideal para trabajos rutinarios que requieren agilidad y flexibilidad, como labores en establos de vacas y gallinas o viveros. Está equipado con un motor Deutz TCD 2.9 L4 Stage V que entrega 55.4 kW (75.3 hp) a 2,600 rpm, transmisión hidrostática y un sistema hidráulico con una presión de 255 bar y un caudal de 87 l/min. Su diseño compacto (4.99 metros de largo y 1.81 metros de ancho) y un peso en vacío de 5,000 kg lo convierten en el aliado perfecto para entornos agrícolas complejos. Además, alcanza una velocidad máxima de 35 km/h.

THA 4.8

Para quienes necesitan mayor capacidad y rendimiento, este modelo ofrece una capacidad de elevación de 4,000 kg y una altura máxima de 7.7 metros. Está equipado con un motor FPT N45 Stage V de 125 kW (170 hp), transmisión hidrostática y un sistema hidráulico de carga sensible controlado electrónicamente con 350 bar y un caudal de 165 l/min. Permite viajar y mover el brazo simultáneamente, logrando un rendimiento excepcional incluso con cargas pesadas. Con una velocidad máxima de 40 km/h, es ágil incluso en terrenos difíciles, mientras garantiza la máxima comodidad del operador gracias a la cabina suspendida, estándar en los modelos de la gama THA a partir de 4 toneladas de capacidad de carga.

THA 5.10

El buque insignia de la serie, con una altura de elevación de 10 metros, un alcance de 6.2 metros y una capacidad máxima de carga de 5,000 kg. Incorpora un motor de alto rendimiento FPT y el mismo sistema hidráulico que el THA 4.8. Con una velocidad máxima de 50 km/h, es ideal para quienes necesitan desplazarse largas distancias por carretera sin comprometer el rendimiento, incluso en terrenos muy irregulares.

GAMA THA: RENDIMIENTO INSUPERABLE Y FACILIDAD DE USO

Desde los modelos de 4 toneladas, la gama THA ofrece soluciones avanzadas para quienes buscan rendimiento y comodidad. La suspensión de la cabina, luces LED de alta visibilidad, un sistema automático de reconocimiento de accesorios y funciones específicas de software para diversas fases de trabajo hacen que las operaciones sean más fluidas y se adapten rápidamente a las demandas diarias.

Aunque tienen el mismo tamaño que los modelos THA 4.8 y THA 4.10, los modelos THA 5.8 y THA 5.10 incorporan tecnologías revolucionarias como transmisión continuamente variable (CVT) que maximiza la tracción y ofrece un control óptimo en cualquier superficie,



THA 3.6

La THA 3.6 ofrece una capacidad de elevación de 3000 kg y una altura máxima de 5,8 metros.

THA 4.8

La THA 4.8 ofrece una capacidad de elevación de 4000 kg y una altura máxima de 7,7 metros.

THA 5.10

La THA 4.8 ofrece una capacidad de elevación de 5000 kg y una altura máxima de 10 metros.

con velocidades de hasta 50 km/h. Además, la suspensión hidroneumática del eje proporciona rigidez y adaptabilidad a terrenos irregulares, mejorando la comodidad del conductor al reducir las oscilaciones.

Funciones adicionales como el desplazamiento lateral del brazo (+/- 4.5°) y el nivelado de la máquina en plano horizontal (+/- 7°) aumentan la precisión y estabilidad durante la elevación y posicionamiento de cargas.

SOFTWARE INNOVADOR PARA UN CONTROL ÓPTIMO DESDE LA CABINA

Como en todos los manipuladores telescópicos de la marca Magni, la interfaz MCTS (Magni Combi Touch System) simplifica el control de las máquinas de la gama THA, con funciones específicas para el sector agrícola. Estas incluyen la función "up-down" para mantener el accesorio siempre vertical, la memoria de posición del brazo para regresar rápidamente a la altura y ángulo de trabajo preestablecidos, y la función "bucket shake" para descargar material con mayor rapidez.

Con estos nuevos manipuladores telescópicos, la empresa de Castel Franco Emilia reafirma su compromiso constante con la innovación y la seguridad, ofreciendo soluciones que mejoran radicalmente el trabajo agrícola. Potencia, precisión y comodidad se combinan en los productos de la serie THA, listos para apoyar la agricultura moderna con la calidad y fiabilidad que caracteriza a todos los productos Magni desde su fundación en 2013.



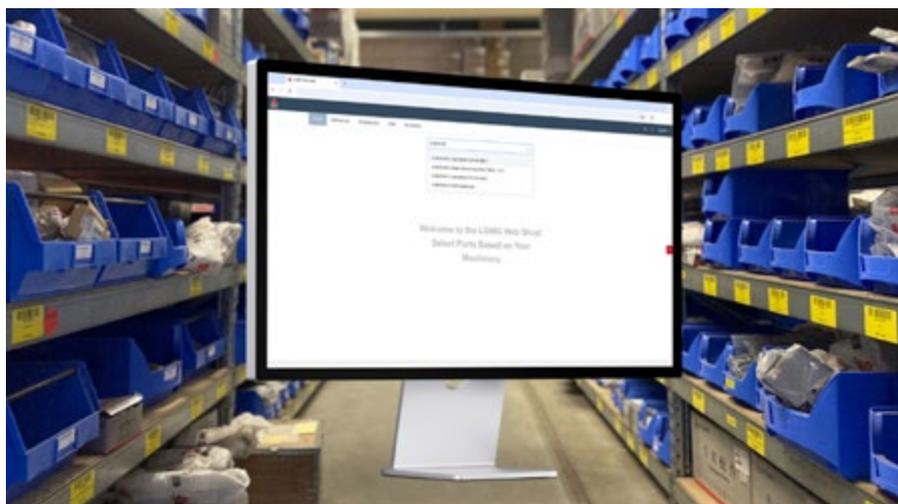
LGMG Europe mejora la experiencia del cliente con el lanzamiento de una nueva plataforma de comercio electrónico para repuestos

LGMG Europe ha introducido una nueva plataforma de comercio electrónico para repuestos, que actualmente se encuentra en una fase de pre-lanzamiento, con pruebas iniciales realizadas con clientes seleccionados. Esta plataforma se está implementando como un proyecto piloto en Europa, con planes para un lanzamiento global en el futuro. Este enfoque por etapas permitirá a LGMG ampliar su alcance y mejorar sus capacidades de servicio al cliente en todo el mundo.

La nueva plataforma tiene como objetivo facilitar y optimizar la compra de repuestos para las máquinas de LGMG, reflejando el compromiso de la empresa con la mejora continua y la satisfacción del cliente. Ofrece una interfaz fácil de usar, búsqueda sencilla de productos y un proceso de pago seguro. Los clientes podrán buscar, encontrar, rastrear pedidos y adquirir accesorios y piezas de repuesto para sus equipos LGMG de manera sencilla.

“Con este lanzamiento, estamos dando un paso hacia el futuro del servicio, facilitando más que nunca el acceso a las piezas que nuestros clientes necesitan. Ahora, con solo unos clics, pueden pedir los componentes exactos para mantener sus máquinas en funcionamiento sin problemas”, comenta Mattias Lundell, Gerente de Repuestos de LGMG Europe.

Este lanzamiento forma parte de la estrategia más amplia de LGMG para integrar solucio-



nes digitales y reducir el tiempo de inactividad de sus clientes: “Esta nueva plataforma es un hito clave en nuestro camino hacia la transformación digital. Nuestro equipo está

entusiasmado por ofrecer esta solución conveniente que reducirá significativamente el tiempo de inactividad y mejorará la experiencia general del cliente”, añade Mattias.



IPAF realiza una declaración acordada sobre el aislamiento de los controles superiores de la plataforma

IPAF ha emitido una declaración de posición sobre el aislamiento de los controles de la plataforma.

Esta medida sigue a un incidente en el Reino Unido en noviembre de 2022, cuando uno de los gatos de nivelación de una plataforma de tijera grande tuvo una fuga que causó que la plataforma se inclinara, sin activar la alarma de pérdida de presión del gato ni la alarma de inclinación, ya que el operador había detenido la máquina utilizando el botón de parada de emergencia, lo que cortó toda la energía, incluidas las alertas de seguridad.

Una declaración de posición conjunta sobre el aislamiento seguro de los controles de la plataforma en las plataformas de trabajo aéreo ha sido formulada tras la consulta con el Comité Técnico de Fabricantes y el Comité Internacional de Seguridad de IPAF, junto con la Ejecutiva de Salud y Seguridad del Reino Unido (HSE).

ANTECEDENTES

La HSE inició una investigación sobre el incidente mencionado anteriormente y descubrió que cuando se trabaja en altura, el método de aislar los controles desde los controles superiores puede introducir un riesgo para los ocupantes de la plataforma. La investigación continúa.



El control de parada de emergencia en las plataformas de trabajo aéreo de todo tipo se ha utilizado en la industria de acceso motorizado durante varios años para lograr el aislamiento de los controles y/o la fuente de energía cuando la plataforma ha alcanzado su lugar de trabajo.

Esta práctica se introdujo inicialmente en máquinas más antiguas, que no estaban diseñadas según los estándares actuales, para reducir el riesgo de atrapamiento y operación inadvertida de los controles. A medida que los estándares han evolucionado y los diseños han cambiado, esta práctica puede ya no ser adecuada para reducir el riesgo, ya que otros métodos se utilizan ahora en los diseños de control.

AISLAMIENTO SEGURO DE LOS CONTROLES DE LA PLATAFORMA

El operador de una plataforma de trabajo puede necesitar aislar los controles y/o la fuente de energía utilizando los controles de la plataforma. Cuando la máquina está equipada con un control de “encendido/apagado del motor” en la consola de control de la plataforma, este debe usarse para apagar el motor durante la operación normal en lugar del control de parada de emergencia, a menos que el fabricante indique que sería inseguro hacerlo.

En caso de que las máquinas no cuenten con un control dedicado de “encendido/apagado” en la consola de control de la plataforma, el operador debe seguir las instrucciones de operación del fabricante sobre cómo lograr esto.

Es responsabilidad del usuario asegurarse de que se haya seleccionado la plataforma de trabajo correcta para la tarea, y de que se haya realizado y documentado una evaluación de riesgos adecuada y suficiente.

La HSE ha respaldado completamente esta guía desarrollada conjuntamente y ha alentado a IPAF a comunicarla a todos los usuarios de plataformas de trabajo aéreo.

Jornada de puertas abiertas de Merca-Eleva en su delegación de Vic

En MERCA-ELEVA no dejan de crecer para poder estar más cerca de sus clientes. El pasado viernes 18 de octubre celebraron una jornada de puertas abiertas en su delegación de Vic.

Durante la jornada, abrieron las puertas de su delegación de Vic para que sus clientes y sus proveedores pudieran hacer una visita a sus instalaciones y conocer su maquinaria. A parte de plataformas elevadoras, carretillas elevadoras y maquinaria generalista, los clientes pudieron conocer la tienda de maquinaria pequeña y herramientas auxiliares ubicada dentro de la delegación.

MERCA-ELEVA cuenta con seis delegaciones desde las que operaran en toda Cataluña y tres tiendas de maquinaria pequeña.

DELEGACIONES

- Vilafranca del Penedès

- Sant Boi de Llobregat
- Santa Perpètua de Mogoda
- Girona
- Tarragona (Constantí)
- Vic

TIENDAS

- Vilafranca del Penedès
- Sant Boi de Llobregat
- Vic



Dingli lanza una plataforma de trabajo aéreo con elevador de tijera híbrido suave, el modelo JCPT1823MRT

Después de los sistemas de propulsión diésel, eléctrico, híbrido y otros, Dingli ha presentado recientemente una nueva generación de plataformas elevadoras de tijera híbridas suaves, un doble avance en potencia y respeto por el medio ambiente, el modelo JCPT1823MRT.

La primera plataforma elevadora de tijera para terrenos difíciles híbrida suave, la JCPT1823MRT, tiene una nueva carrocería cian que le da un aspecto único. Está equipada con un motor de baja potencia de 18,2 kW y una batería de litio de 80 V/67,5 Ah.

Como representante de la potencia híbrida suave, la batería de litio ofrece una doble funcionalidad: sirve como batería de arranque y se recarga mediante el motor durante las operaciones diarias. En condiciones difíciles, la batería proporciona un par adicional, lo que permite que la máquina alcance una alta eficiencia energética y un rendimiento potente.

Como plataforma elevadora de tijera para terrenos difíciles de gran tamaño, la JCPT1823MRT también ofrece una gran capacidad de carga y una plataforma espaciosa. Con una carga máxima de 680 kg y una gran plataforma de trabajo de 4,88 m x 1,83 m que se extiende en ambas direcciones, proporciona una excelente utilidad para tareas pesadas. Para mayor comodidad, la batería también puede soportar un inversor para alimentar equipos de soldadura externos en el lugar de trabajo.

Lo más importante es que Dingli ha elevado el respeto por el medio ambiente de este equipo al más alto estándar. Toda la máquina es compatible con biodiésel renovable, lo que proporciona un excelente rendimiento medioambiental, un arranque fiable del motor y una eficiencia de combustible, ya que el biodiésel es renovable y de amplia procedencia.



*It's not an electric telehandler.
It's an **electric Dieci.***

APOLLO 26.6 

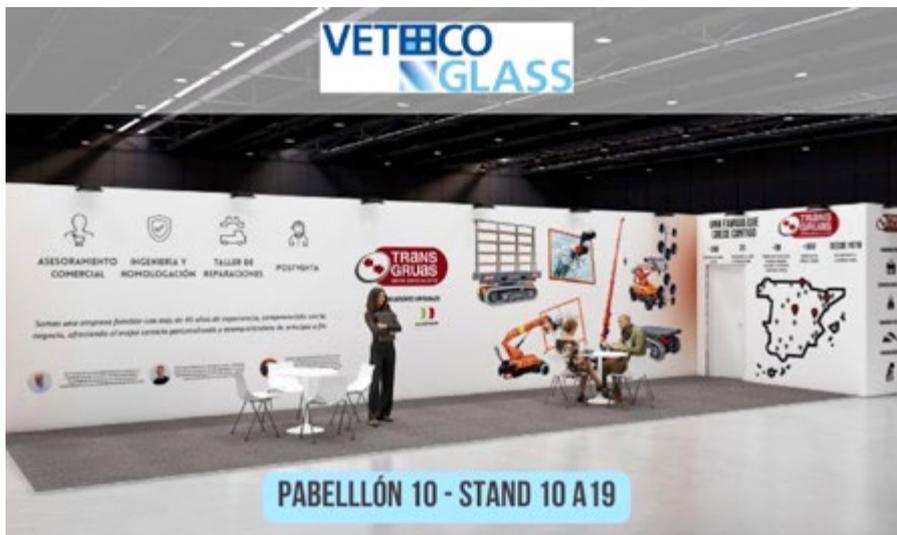
- CERO EMISIONES**
- RUIDO REDUCIDO**
- EFICIENCIA OPTIMIZADA**

DIECI 

Transgrúas presente en la feria de Veteco 2024

Transgrúas acudió a la feria VETECO en IFE-MA (Madrid) que se celebró del 5 al 8 de noviembre dentro del marco del salón de la construcción de Madrid y en la que participaron con una exposición de sus equipos para la manipulación de vidrio.

En la exposición, se pudieron probar sus robots cristaleros y minigrúas Jekko Cranes y sus multicargadores Almac Italia. Todos ellos ideales para la manipulación e instalación de vidrio.



Maquinaria 74 renueva su imagen corporativa: una mirada al futuro

Con casi 10 años de trayectoria, Maquinaria 74, especialista en alquiler de maquinaria y plataformas elevadoras, da un paso importante en su evolución con el lanzamiento de su nueva imagen corporativa.

Ver video



Este cambio refleja no solo su constante crecimiento y consolidación en el sector, sino también su compromiso con la innovación y modernidad. El nuevo logo, vibrante y dinámico, captura la esencia de una empresa en movimiento constante, alineada con las demandas de un mercado que no se detiene.

Jorge Crespo, Director General de Maquinaria 74, explica a Movicarga: “El diseño renovado simboliza el corazón de Maquinaria 74: Su gente. Con líneas modernas y colores atractivos, el logo transmite la energía y la pasión que el equipo pone en cada

proyecto. Además, la elección de un diseño dinámico refuerza su compromiso con el servicio ágil y eficiente que los clientes han aprendido a valorar a lo largo de los años. Esta transformación no solo es estética, sino un reflejo de la visión de futuro de Maquinaria 74”.

La empresa reafirma su misión de seguir liderando en su sector, con una imagen que conecta con las nuevas generaciones y consolida la confianza de sus socios y clientes. Este cambio marca el inicio de una nueva etapa, llena de retos y oportunidades que fortalecerán aún más su legado.



TVH amplía su oferta como nuevo distribuidor oficial de SKF

TVH, líder mundial en recambios para maquinaria de manipulación de materiales, maquinaria industrial, equipos de construcción y maquinaria agrícola todoterreno, se complace en anunciar su nueva asociación con SKF, que le convierte en distribuidor agrícola oficial de SKF.

SKF es un proveedor líder mundial de soluciones innovadoras que ayudan a las industrias a ser más competitivas y sostenibles. Esta asociación mejora significativamente la oferta de TVH, con más de 20 000 productos cualitativos SKF ahora disponibles para los clientes. Entre ellos se incluye una amplia gama de rodamientos, sellos y sistemas de lubricación diseñados específicamente para aplicaciones agrícolas. Con la reconocida durabilidad y fiabilidad de SKF, TVH puede ofrecer aún más soluciones de alta calidad para mantener en funcionamiento los equipos de los profesionales.

Kobe Naert, Chief Product & Procurement Officer en TVH, comenta en la asociación: "La asociación con SKF aumenta nuestra gama de productos al integrar componentes de alto rendimiento conocidos por su fiabilidad y precisión. Esta colaboración nos permite aprovechar soluciones de ingeniería avanzadas y materiales superiores, garantizando un rendimiento y una longevidad óptimos en nuestras ofertas. Al incorporar la experiencia de SKF, solidificamos nuestro compromiso de ser un proveedor fiable, que cumple los requisitos técnicos de nuestros clientes y supera las normas del sector."

Esta asociación está en consonancia con la misión de TVH de ampliar continuamente su gama de productos y ayudar a sus clientes a mantener el rendimiento óptimo de sus equipos y su eficacia operativa.

Los recambios SKF ya están disponibles en las tiendas online de TVH.




**RECAMBIOS PARA
EQUIPAMIENTO
DE ALMACÉN**



**DESCUBRE
NUESTRO CATÁLOGO**

TVH PARTS ESPAÑA S.A.

C/ Torrent de Vallmajor 82 • 08915 Badalona (Barcelona) • España
T +34 913 247 420 – 913 247 421 • info.es@tvh.com • www.tvh.com

MADRID

Avenida del Partenón 10
28042 Madrid

PAMPLONA

Pol. Ind. Agustinos
C/ A Nave D-13
31013 Pamplona
(Navarra)

SANTIAGO

Pol. Ind. El Tambre
Vía Ptolomeo 19
15890 Santiago
de Compostela

SEVILLA

Pol. Ind. La Isla
C/ Hornos 11
41703 Dos Hermanas
(Sevilla)

ALMENDRALEJO

C/ Badajoz 26
2ª Planta Local 2
06200 Almedralejo
(Badajoz)

ZARAGOZA

Torre Aragonia
Av. de Juan Pablo II, 35
3rd floor
50009 Zaragoza

Faresin Industries presenta el manipulador FS6.26

El manipulador telescópico FS6.26 de Faresin es el modelo más pequeño y compacto de la gama de Faresin Industries, que se presentó en EIMA International. Tomando el relevo de su predecesor, el FR6.26 -uno de los productos más exitosos de Faresin Industries, con más de 2,000 unidades en operación en todo el mundo- el FS6.26 combina un diseño elegante acorde con la generación FS de manipuladores telescópicos de Faresin con una funcionalidad excepcional.

El éxito de este modelo de Faresin radica en sus dimensiones compactas que, gracias a una larga distancia entre ejes, proporcionan una impresionante capacidad de carga. Con una altura inferior a 2,000 mm, un ancho de solo 1,920 mm y un radio de giro de 3,250 mm, este manipulador es compacto y altamente maniobrable.

DISEÑADO PARA LA VERSATILIDAD

La construcción del FS6.26 lo convierte en la solución ideal para diversos entornos de trabajo. Por ejemplo, es perfecto para granjas avícolas, donde la baja altura de los edificios y los espacios reducidos requieren compacidad y agilidad. En el sector de frutas y verduras, se desplaza fácilmente por invernaderos, huertos estrechos y áreas enrejadas, incluso en terrenos irregulares. En la ganadería, el FS6.26 maneja eficazmente tareas diarias como el movimiento de palets, estiércol y diversas cargas.

Su impresionante capacidad de elevación, alto poder de empuje, generosa distancia al suelo y larga distancia entre ejes establecen al FS6.26 como un recurso versátil en entornos agrícolas y ganaderos.

CARGADO DE CARACTERÍSTICAS INNOVADORAS

El FS6.26 introduce varias mejoras respecto a su predecesor. El diseño aerodinámico del compartimento del motor mejora la visibilidad hacia adelante, mientras que el uso de material compuesto multicapa reduce signi-



EL ÉXITO DE ESTE MODELO DE FARESIN RADICA EN SUS DIMENSIONES COMPACTAS QUE, GRACIAS A UNA LARGA DISTANCIA ENTRE EJES, PROPORCIONAN UNA IMPRESIONANTE CAPACIDAD DE CARGA. CON UNA ALTURA INFERIOR A 2,000 MM, UN ANCHO DE SOLO 1,920 MM Y UN RADIO DE GIRO DE 3,250 MM, ESTE MANIPULADOR ES COMPACTO Y ALTAMENTE MANIOBRABLE.



ficativamente el ruido del motor. El mantenimiento se facilita con un compartimento del motor totalmente accesible y un panel lateral desmontable, además de un sistema de refrigeración de flujo forzado mejorado para una mayor refrigeración del radiador.

La nueva transmisión electrónica ofrece un rango continuo de 0 a 30 km/h y tres modos de conducción: "automotriz", donde la respuesta del motor coincide directamente con el input del conductor; "EcoSmart", que prioriza la eficiencia de combustible al equilibrar el rendimiento y el consumo mediante gestión electrónica; y "creeper", que permite ajustar la velocidad del motor independientemente de la velocidad de avance de la máquina, ideal para aplicaciones específicas.

Esta transmisión avanzada ofrece beneficios adicionales, como control automático de la velocidad del motor en arranques en frío, protección contra sobre-revoluciones y pre-



vención de sobrecalentamiento en el circuito hidráulico, todo diseñado para prolongar la vida útil de la máquina.

El sistema hidráulico también ha sido completamente renovado, proporcionando un flujo de 80 litros/min a 210 bar a través de una bomba de engranajes. Los controles hidráulicos del brazo ahora usan tecnología de distribución de flujo, permitiendo hasta tres operaciones simultáneas. La extensión y retracción del brazo ahora están controladas electroproporcionalmente con limitación electrónica, asegurando movimientos suaves. Una función de flujo constante también se puede operar desde la cabina, maximizando el rendimiento en aplicaciones como barredoras.

El ángulo de inclinación es de los mejores de su categoría, simplificando la descarga de productos, especialmente materiales sueltos durante la manipulación con cubos o al cargar camiones y remolques.

Por último, la espaciosa cabina ofrece ergonomía de primera y una disposición de controles optimizada, estableciendo un nuevo estándar para manipuladores telescópicos hidráulicos compactos. Una pantalla a color de 5 pulgadas proporciona al operador acceso constante a los parámetros principales de funcionamiento del FS6.26.

La seguridad es un aspecto central en los productos de Faresin, y el FS6.26 incluye un indicador de estabilidad, botón de parada de emergencia y un nuevo joystick electroproporcional. Basado en la retroalimentación de los clientes, el joystick ahora incorpora un interruptor de reversa, permitiendo maniobras más seguras y fáciles sin necesidad de quitar las manos del volante.

El FS6.26 conserva su robusto diseño para aplicaciones agrícolas todoterreno, con características de alta resistencia adecuadas para sectores adicionales. Los frenos en baño de aceite y los ejes de deslizamiento limitado aseguran un rendimiento confiable, seguridad y la capacidad de enfrentar entornos de trabajo difíciles.



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

Ahern Ibérica en Matelec junto a Coalci

Ahern Ibérica estuvo presente en Matelec 2024 junto a Coalci, para presentar sus novedades de Plataformas Elevadoras Snorkel Lift, como su plataforma de tijera S3013 Mini, su plataforma de tijera eléctrica S3219 y el elevador vertical de mástil TM12.

Este evento fue una oportunidad única para explorar de cerca la innovación en soluciones de elevación, especialmente diseñadas para satisfacer las demandas de sectores como la construcción, logística y producción audiovisual entre otras.

El stand de Ahern Ibérica y Coalci en Matelec 2024 contaron con las últimas incorporaciones de Snorkel Lift, que destacan por su tecnología avanzada, durabilidad y seguridad.

SNORKEL S3219

La plataforma de tijera eléctrica S3219 de Snorkel cuenta con una altura máxima de trabajo de 7.79m y una carga máxima de 250kg. Destaca por su capacidad de carga superior a la media del sector, su estructura reforzada de tijera, sus puertas de tipo vaivén, su gran extensión de plataforma y su mínimo y fácil mantenimiento. Esta plataforma de tijera eléctrica viene sin ningún latiguillo. No sólo tienen la tracción eléctrica, sino que también tienen la dirección eléctrica, evitando así cualquier posible fuga de hidráulico. Los elevadores Snorkel son fiables, robustos y simples y su equipamiento estándar incluye características innovadoras diseñadas para reducir los tiempos de inactividad.

S3013 MINI

El nuevo elevador de tijera cuenta con una altura máx. de trabajo 6m y una carga máx. de 272 kg y una extensión de plataforma de 610 mm. Funciona con una batería de litio o dos baterías AGM de 12 voltios sin mantenimiento.

Otras características incluyen accionamiento eléctrico directo del motor de las ruedas y dirección eléctrica, lo que limita el sistema hidráulico a la función de elevación, que emplea un cilindro hidráulico autónomo, por lo que no hay mangueras hidráulicas en la máquina.

TM12 ELEVADOR VERTICAL DE MASTIL

El TM12 es un modelo de mástil telescópico autopropulsado líder en la industria con una altura máx. de trabajo: 5.6m y una Carga máx. de 227kg. Destaca por ser versátil, robusto y simple de manejar. Pasa a través de puertas de tamaño estándar. Cuenta con extensión de plataforma de 0.5m y es ideal para aplicaciones de construcción y mantenimiento.



Socage Ibérica está presente en Matelec 2024

Matelec 2024 se llevó a cabo en Madrid desde el 5 al 8 de noviembre en el IFEMA y Socage Ibérica no quería perder la ocasión de presentar sus novedades, como la nueva forSte 16A sobre pick up.

La SOCAGE forSte 16A es innovador modelo de plataforma articulada telescópica montada en vehículos pickup, tanto 4x2 como 4x4.

El uso de perfiles de acero avanzado de alta resistencia (SPP) en la fabricación del brazo garantiza una plataforma ligera de alta calidad con peso y estructura robusta idónea para el montaje en vehículo pick up.

FIJACIÓN FRONTAL DE LA CESTA

El brazo articulado del modelo pick up con cesta elevadora ForSte 16A aporta una mayor capacidad para superar obstáculos en altura y un excelente reparto de cargas que garantiza un buen comportamiento todot terreno.

Incorpora la sujeción frontal de la cesta, característica innovadora en las plataformas sobre camión que facilita la aproximación con mayor precisión y sin peligro de colisión a tejados y estructuras en altura o ciertas maniobras en trabajos de poda. Además, facilita las posibles salidas en altura del operario con mayor seguridad para engancharse a la línea de vida obligatoria.

MANIOBRAS SIMULTÁNEAS EN PICK UP CON CESTA ELEVADORA

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

El confort y gran movilidad del pick up junto las compactas dimensiones de la ForSte 16A la destacan por su mayor movilidad urbana frente a otras plataformas montadas en vehículos industriales, excelente maniobrabilidad

en centros urbanos de difícil acceso y espacios reducidos.

GRAN PERSONALIZACIÓN

El reducido peso del conjunto, el gran espacio libre en la caja y la posibilidad de aumentar el PMA del pick up hasta los 3500kg (*), permiten una gran personalización del equipo por parte del cliente adaptándolo a sus necesidades.

Pick up con cesta elevadora con montaje disponible en diferentes marcas de pick up tanto 4x2 como 4x4, Toyota Hilux, Isuzu D-Max.

También en exposición el modelo SOCAGE forSte 18T SPEED que destaca por combinar perfectamente sus compactas dimensiones, el reducido peso y unas excelentes prestaciones; con el valorado sistema de estabilización automática de SOCAGE, SPEED H+H / HE+H.

Es una plataforma sobre camión telescópica con estabilización automática vertical de serie. Capaz de llegar a una altura de trabajo de 17,70m y un alcance lateral de 10,50 / 12,50 m con una capacidad de carga de 230 kg. (2 operadores + material).

La estabilización automática de serie y el recorrido extra de los estabilizadores verticales de Socage; convierten la Socage 18T en una de las plataformas del mercado más fáciles de estabilizar.

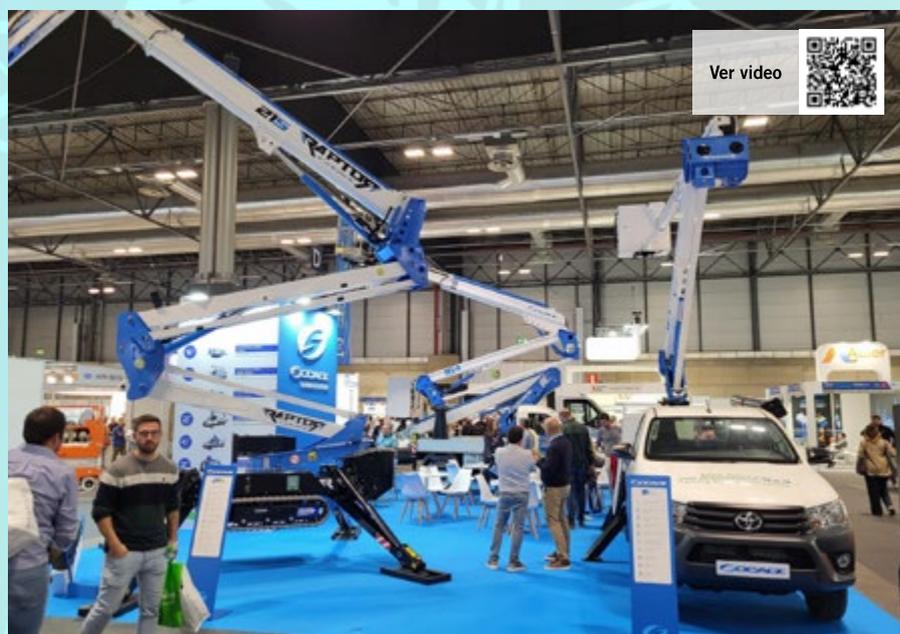
De igual manera, la estabilización automática SPEED permite estabilizar desde la cesta y garantiza una estabilización segura y sencilla;

de mayor capacidad para superar desniveles y menor espacio ocupado por el vehículo posicionado para trabajar.

Además, están exponiendo sus plataformas elevadoras de oruga, SOCAGE RAPTOR, unas plataformas de gran calidad y reducidas dimensiones, perfectas para los lugares más inaccesibles y sin limitaciones en el área de trabajo. Se trata además de plataformas sostenibles con 0% emisiones, ya que además de un motor de gasolina incorpora un motor eléctrico que permite trabajar sin emisiones, algo que es indispensable para muchos espacios cerrados.

LAS PLATAFORMAS ELEVADORAS DE ORUGA MÁS COMPACTAS

Se trata de plataformas extremadamente compactas, que desmontadas pueden atravesar espacios muy estrechos. Además, las arañas elevadoras son extensibles, lo que permite una mayor estabilidad durante el movimiento de la máquina.



Liftisa acude a Matelec

LIFTISA, especialista en soluciones en plataformas elevadoras, estuvo presente en MATELEC en IFEMA donde ayudó a los visitantes al stand a alcanzar nuevos niveles de seguridad y eficiencia en sus trabajos en altura con sus soluciones en plataformas.



Alquiler en Matelec

Alquiler, líder en el sector del renting flexible de vehículos para uso comercial e industrial y plataformas sobre camión en España, ha estado exponiendo en la feria Matelec con una plataforma sobre camión modelo Socage ForSte 24D Speed, reafirmando su compromiso con la innovación en soluciones de alquiler de vehículos industriales. Este evento, que reúne a líderes del sector de electricidad y electrónica en Madrid, sirvió como un escenario ideal para que Alquiler mostrara su capacidad de adaptarse a las necesidades de sus clientes.

La plataforma, caracterizada por su versatilidad y fácil maniobrabilidad, capturó la atención de los asistentes por su diseño eficiente y sus características de seguridad avanzadas.

El Socage ForSte 24D Speed de Alquiler es ideal para trabajos de mantenimiento e instalaciones en espacios de hasta 24 metros de altura, asegurando tanto precisión como estabilidad en cualquier tipo de superficie. Gracias a su sistema de control intuitivo y su robusta estructura, el equipo ofrece a los operadores una experiencia cómoda y segura, optimizando tiempos de trabajo y reduciendo riesgos.

La participación de Alquiler en Matelec demuestra su continuo esfuerzo por proporcionar vehículos industriales especializados de alta calidad que responden a las demandas técnicas y operativas de la industria actual.



Movex en Matelec

Movex expuso en Matelec su nueva serie MovUp, diseñada especialmente para revolucionar la eficiencia y precisión en el trabajo diario. Con características de vanguardia y un nuevo diseño, están abriendo las puertas a nuevas oportunidades de mercado.

Conoce las innovadoras características que harán que la serie MovUp sea tu próxima aliada y lleve tu productividad al siguiente nivel:

- Auto-nivelación automática
- Realización simultánea de dos movimientos.
- Accionamiento electrohidráulico de los estabilizadores.
- Recogida automática desde la posición de trabajo a la posición de transporte.



ZaniLift presente en Matelec con las plataformas Oil&Steel

ZaniLift, liderada por Nicola Zago, ha obtenido la distribución exclusiva de Oil&Steel y no han querido perder la oportunidad de acudir a MATELEC presentando las últimas innovaciones, la plataforma articulada más compacta del mercado la SNAKE 16 instalada sobre un camión ISUZU que mide solo 4.850 mm de largo y la plataforma SNAKE 2010 Plus con su altura reducidas en orden de marcha.



Euro Auctions continúa ofreciendo a los compradores máquinas usadas modernas en la venta de Euro Auctions

Informe post-subasta – Zaragoza, España, octubre de 2024

La subasta maquinaria y equipos sin reservas celebrada por Euro Auctions en Zaragoza, España, los días 15 y 16 de octubre, fue otro evento exitoso, consolidando a Zaragoza como una plataforma de primer nivel para los proveedores de toda Europa Occidental. Con un total de 2.000 lotes de alta calidad, entre maquinaria usada y nueva, la subasta generó un total de 3,1 millones de euros. A continuación, un desglose de los aspectos más destacados del evento:

BUEN INVENTARIO

La subasta contó con una impresionante variedad de 2.000 lotes, ofreciendo una amplia selección de maquinaria usada de buena calidad. Desde la construcción hasta el equipo agrícola, el evento garantizó que hubiera algo para cada comprador, proporcionando un inventario diverso y completo. La capacidad de la subasta para entregar continuamente existencias frescas la mantiene atractiva para un número cada vez mayor de compradores y vendedores por igual.

PARTICIPACIÓN

La subasta atrajo una fuerte participación de toda Europa y más allá. Un total de 955 postores se registraron para la venta, con 672 cuentas aprobadas, lo que demuestra que una parte significativa de los participantes eran clientes recurrentes. Los licitadores procedían de todos los países de Europa, así como del norte de África, Oriente Medio y Escandinavia, con representación de lugares tan lejanos como Islandia. Esta participación verdaderamente internacional demuestra el gran atractivo de los eventos de Euro Auctions.

PUJAS EN LÍNEA

La plataforma en línea segura y robusta de Euro Auctions continúa funcionando, con el 66% de todas las transacciones durante esta subasta realizadas en línea. La plataforma permite a los compradores participar a nivel mundial, con 52 países pujando en línea durante esta venta. A pesar de ello, el ambiente de las subastas en vivo sigue siendo fuerte, con más clientes que asisten en persona, especialmente para los de la Península Ibérica, que prefieren inspeccionar los lotes de cerca, reforzando el poder de la venta en vivo.

NUEVOS PROVEEDORES

La subasta de Zaragoza ha contado con la participación de 96 vendedores, de los cuales 69 eran de España y Portugal, lo que refuerza la dependencia de los vendedores de la Península Ibérica en Euro Auctions para mover los excedentes de maquinaria. Los nuevos proveedores siguen reconociendo el valor de la plataforma de Euro Auctions,



aprovechando la oportunidad de llegar a un amplio público internacional. Como resultado, la calidad de los envíos sigue mejorando, ofreciendo a los compradores una selección cada vez mejor.

CLIENTES LEALES

La base de clientes leales de Euro Auctions sigue siendo una fuerza impulsora detrás del éxito de sus ventas. De los 955 postores registrados, 672 eran compradores recurrentes, lo que demuestra la confianza y la satisfacción que tienen con el proceso de subasta. El formato sin reservas del evento, en el que los productos se venden el mismo día al mejor postor, garantiza la transparencia y la equidad, lo que genera un mercado de confianza donde los negocios vuelven a comprar.

PRINCIPALES COMPRADORES POR PAÍS

Los principales países compradores de esta subasta fueron España, Portugal, Rumanía, Países Bajos, Francia, Grecia, Bélgica, Reino Unido, Polonia e Italia. Compradores de 51 países de todo el mundo se registraron para participar, lo que refuerza el alcance internacional de la subasta. Los principales países compradores por total de martillo fueron:

1. España: 1,410 millones de euros
2. Portugal: 821.000 euros
3. Polonia: 162.000 euros
4. Rumanía: 140.000 euros

En resumen, la subasta de Zaragoza continúa fortaleciéndose, proporcionando una plataforma firme para los vendedores y atrayendo a una base de clientes internacionales leales. El evento demostró la demanda continua de maquinaria usada y la eficacia del modelo de Euro Auctions para ofrecer resultados tanto para compradores como para vendedores.

Comentario de Ernesto Antón, Gerente de Ventas de Euro Auctions para España, tras los resultados de la Venta de Zaragoza:

“Estamos asistiendo a un crecimiento en todos los aspectos de Euro Auctions en Zaragoza. Cada venta ve multitudes más grandes y un aumento en el número de postores que se registran para participar. Sin embargo, la mejora más significativa que seguimos viendo mes a mes está en la calidad y variedad de la maquinaria que se ofrece.”

“Hubo varios aspectos destacados en esta venta de octubre, que han aumentado constantemente a medida que nuevos proveedores y compradores se sienten atraídos por la subasta. Uno de los aspectos más destacados fue la sección de elevación. Ahora estamos viendo fuertes envíos que vienen del Reino Unido directamente a Zaragoza, específicamente para satisfacer las necesidades de los mercados español y portugués, y en esta venta había 100+ buenos ejemplares disponibles”.



“Otro punto destacado fue la sección de excavadoras, con 80 excelentes ejemplos disponibles, que van desde miniexcavadoras hasta máquinas de hasta 6 toneladas. La venta incluyó 30 nuevos modelos chinos, ofreciendo a los compradores una selección más amplia, junto con un nuevo stock de elevadores JCB y Manitou, que tienen una gran demanda.

Las retroexcavadoras también están atrayendo un interés significativo, y estos ejemplos están logrando precios fuertes en el mercado actual”.

“En los últimos diez meses de 2024, hemos visto un claro desarrollo en nuestras relaciones con las empresas de alquiler en Francia

y España, que ahora utilizan Euro Auctions regularmente para actualizar sus existencias y deshacerse de los excedentes de inventario. Una de las empresas de alquiler más grandes de España es ahora un participante habitual en nuestras subastas. Si bien las ofertas en línea continúan aumentando, también estamos viendo grandes multitudes en las ventas en vivo, ya que los compradores prefieren inspeccionar las máquinas en persona antes de hacer ofertas”.

“Para los vendedores, el 50% del inventario de esta venta procedía de fuera de España y Portugal, con una proporción significativa de lotes de Francia y Reino Unido. Los proveedores del Reino Unido, en particular, reconocen que ciertas máquinas alcanzan mejores precios en España, lo que convierte a Zaragoza en un mercado atractivo”.

“Con 2,2 millones de euros en ingresos solo de compradores portugueses y españoles, Euro Auctions está satisfaciendo claramente las necesidades del mercado ibérico. También estamos viendo una fuerte participación de Rumanía y Polonia, que ahora se ubican como los países compradores #3 y #4 respectivamente”.

“Como empresa, estamos encantados de ver un crecimiento continuo en todas las áreas. Euro Auctions se ha posicionado firmemente como la plataforma líder en España tanto para la compra como para la venta de activos excedentes”.

Para registrarse para pujar, visite el sitio web de Euro Auctions www.EuroAuctions.com

Para consignar equipos y maquinaria a esta venta, póngase en contacto con los gerentes de país de Euro Auctions:

Ernesto Centeno
+34 6177 35844
Ernesto.anton@euroauctions.com

Paolo Alecci
+34 6182 84808
palecci@euroauctions.com

Pedro de Pablo
+34 6337 29970
pedro.depablo@euroauctions.com

Próximas subastas 2024 – para Euro Auctions y Yoder & Frey
Euro Auctions
Zaragoza, España
3 y 4 de diciembre

Euro Auctions
Dormagen, Alemania
4 al 6 de diciembre

Euro Auctions
Dromore, Irlanda del Norte
6 y 7 de diciembre

Euro Auctions
Abu Dhabi, UAE
18 de diciembre

MÁQUINAS DESTACADAS EN ESTA VENTA

	€
6t + Excavadoras	
2020 Bobcat E85 Cadenas Goma, Hoja Dozer, Brazo Giratorio	35,000
2018 Kubota KX080-4A Cadenas Goma, Brazo Giratorio, Válvula Seguridad	31,000
2013 Bobcat E80 EA, Cadenas Goma	17,000
JCB 8080 Cadenas Goma	15,000
2009 Takeuchi TB175 Cadenas Goma, Hoja Dozer, 3 Cazos	13,500
Excavadoras de ruedas	
2014 Terex TW85 Excavadora a Ruedas, Hoja Dozer, Brazo Giratorio	26,000
Mini Excavadoras	
Kubota U35-3A2 Miniexcavadora	12,500
2017 Volvo ECR35D	16,500
2014 Yanmar ViO33-U Cadenas Goma, Hoja Dozer, Brazo Giratorio	15,000
2017 Case CX18C	9,000
2013 Yanmar ViO17 Cadenas de Goma, Hoja Dozer, Brazo Giratorio	9,000
2024 Miva VA15 Rubber Tracks, Blade, Piped, Bucket / Miniexcavadora	4,000
0259 - 2024 JPC HT 12 Cadenas Goma, Hoja Dozer, Instalación Hidráulica, Cazo	3,500
2024 JPC HT 12 Cadenas Goma, Hoja Dozer, Instalación Hidráulica, Cazo	3,250
2024 JPC HT 12 Cadenas Goma, Hoja Dozer, Instalación Hidráulica, Cazo	3,750
2024 Miva VA13C Miniexcavadora, Cadenas Goma	2,900
Minicargadoras	
2018 Bobcat S450 Minicargadora, Instalación Hidráulica, Cazo	14,750
2006 Gehl SL4240-3 Minicargadora, Instalación Hidráulica, Cazo	8,250
2024 Captok EG360T Minicargadora	2,250
2024 Captok CK360T Minicargadora	2,500
Retroexcavadoras Mixtas	
2017 Komatsu WB93R-5E0 4WD Retroexcavadora, Estabilizadores, 2 Cazos	23,500
Dumpers	
2010 Terex TA6S 6 T Giratorio, Barra Antivuelco	12,000
Ausa D350 AHG Dumper Giratorio, Barra Antivuelco	6,000
2010 Terex 3 Ton Swivel Dumper	9,500
2021 JCB 1T-2 1 To Dumper, Barra Antivuelco	10,500
Telescópicas	
2006 JCB 535-125 Turbo Powershift Telescópica, Estabilizadores	16,500
Merlo P35-12K Telescópica, Instalación Hidráulica, Estabilizadores, Horquillas	14,000
2014 JCB 535-95 Telescópica	27,000
2007 Terex Telelift 2506 Telescópica	12,000
2012 Manitou BT420 Telescópica, Estabilizadores, Horquillas, Indicador Carga	13,000
2011 Manitou MT1840R Turbo Telescópica, Mando Pilotado	25,000
Merlo P40.17 Telescópica, Estabilizadores, Nivelación Hidráulica, Horquillas	24,000
Elevadores de Personal	
2016 Power Towers Nano SP Plataforma Elevadora Eléctrica	1,750
2016 Dingli JCPT0607DCS Plataforma Eléctrica de Tijera	1,500
2016 Dingli JCPT0607DCS Plataforma Eléctrica de Tijera	1,500
Haulotte Optimum 8 Plataforma Elevadora de Tijera	1,600
2016 Haulotte Star 10 Plataforma Elevadora Vertical Eléctrica	4,750
2014 Haulotte Star 10 Plataforma Elevadora Vertical Eléctrica	2,750
Genie Z80/60 26m Plataforma Elevadora	24,500
Haulotte HA16PXNT Diesel Plataforma Elevadora	9,000
Haulotte HA12IP Plataforma Elevadora	5,000
2012 Haulotte HA12IP Plataforma Elevadora Eléctrica	9,000
2014 Manitou 160ATJE3 4x4 Plataforma Elevadora	12,000

Congreso CECE 2024: hacia la revitalización industrial de Europa

El Congreso CECE 2024, realizado en Madrid del 23 al 25 de octubre, congregó a líderes del sector, responsables gubernamentales y figuras clave para debatir sobre el futuro de la industria europea de maquinaria de construcción, bajo el tema central de la reindustrialización de Europa.



Durante el primer día, se llevaron a cabo conferencias y debates sobresalientes que resal-



José Antonio Nieto, presidente de CECE

taron las oportunidades, en vez de los desafíos, para revitalizar el panorama industrial europeo.

José Antonio Nieto, presidente de CECE, dio inicio al evento afirmando:

“La reindustrialización sostenible de Europa es fundamental para su competitividad en el mercado mundial y un paso crucial hacia el cumplimiento de los objetivos ambientales. Crear las condiciones adecuadas para lograr esto debe ser la máxima prioridad de la nueva Comisión Europea, inspirada también en el Informe Draghi.”

El Presidente de CECE, José Antonio Nieto (Putzmeister Ibérica y Underground) hizo un llamamiento a que el sector de equipos de construcción sea reconocido como un motor clave en el nuevo Clean Industrial Deal para la reactivación industrial. Esta discusión es particularmente oportuna, dado que las au-

diencias de confirmación de los comisarios designados, especialmente de Stéphane Séjourné, vicepresidente ejecutivo de Prosperidad y Estrategia Industrial, están previstas para mediados de noviembre. El sector de equipos de construcción puede liderar las transiciones hacia la sostenibilidad y digitalización, impulsando la productividad y sostenibilidad tanto en su propia industria como en otros sectores.

El primer día también se destacó el informe de Mario Draghi, considerado una valiosa aportación para la discusión sobre productividad industrial. Los debates subrayaron

el rol transformador de las herramientas digitales, incluida la inteligencia artificial, vista como un factor clave para la innovación y creatividad, elementos críticos para atraer y desarrollar talento de alto nivel. Además, el evento proporcionó ideas sobre cómo Europa puede enfrentar los desafíos demográficos y gestionar el relevo generacional, proponiendo estrategias que aseguren su competitividad y adaptabilidad a largo plazo en un contexto dinámico.

Por la tarde, un animado panel de discusión abordó las necesidades de Europa para alcanzar una reindustrialización sostenible. Reconocidos ponentes, entre ellos Ana Londoño Botero (Rio Tinto), Tora Leifland (Volvo Construction Equipment), Pierre-Nicola Fovini (Finanzauto), Javier Ormazabal (Orgalim) y Tim Burnhope (CECE), ofrecieron perspectivas variadas sobre los retos del sector industrial europeo. En particular, se discutió el rol de las materias primas críticas, la importancia de las tecnologías limpias y la colaboración intersectorial, temas cruciales para CECE Mining.

El segundo día se inició con una sesión para revisar el estado de la normativa en los diferentes grupos de trabajo de la Comisión Técnica de CECE, que incluyen el Proyecto Maquinaria, Emisiones de Motores y Combustibles Alternativos, Electrificación, Política Europea de Datos, Proyecto 3R, Circulación en Carretera y Ruido.





la normativa, obligaciones de acceso y gestión de datos. Participaron António Biason (CNECT.G1), Marie Poidevin (Evolis), Onayemi Onabiyi (Hitachi CME), Isidoro De La Flor (Deutz España), Luis Ángel Salas y Santiago Vaquero (LoxamHune).

El evento culminó con un panel final liderado por Kris Bické (Komatsu), Rodrigo Carlés (Seopan) y Jean-Francois Sourdoire (Trimble), reafirmando la importancia del sector de maquinaria de construcción en la promoción de la innovación, sostenibilidad y crecimiento, en línea con los objetivos de reindustrialización de Europa.

Posteriormente, se realizaron en salas separadas un Foro Económico y un Foro Técnico. En el Foro Económico, expertos analizaron el entorno macroeconómico y geopolítico, tendencias del mercado y proyecciones para la industria de la construcción en Europa, además de la situación del mercado de maquinaria de construcción en Sudamérica. Los ponentes incluyeron a Beatriz Reguero (CECE), Josep Fontana (ITEC), Sebastian Popp (CECE), César Alonso y Federico Faletti (DLL), Chris Sleight (Off-Highway Research) y Esther Yuste (BIG GLOBAL).

Anders Hedqvist (Epiroc AB) y moderado por Macarena García, Directora de Movicarga.

En el Foro Técnico, especialistas presentaron el nuevo marco europeo para el intercambio de datos, abarcando la implementación de

CECE agradece a los patrocinadores DLL, AUSA, BLUMAQ, CSPI-EXPO, DICSA, DEUTZ SPAIN, ASEAMAC, FINANZAUTO, HIDRO-MEK, IMPLASER, ITA, PUTZMEISTER, RITCHIE BROS, ROQUET HYDRAULICS, SANY, SMOPYC, SOLINTAL y ASEAMAC.

El panel de cierre del foro estuvo compuesto por José Antonio Nieto (Putzmeister Ibérica y Underground), Juan Altstadt (Sobratema) y



Esther Yuste (BIG GLOBAL)



Luis Angel Salas, CEO de LoxamHune



Santiago Vaquero (LoxamHune)

Nueva CMC i23

El modelo CMC i23 está diseñado para maximizar la eficiencia operativa en todas las aplicaciones.

En el sector de plataformas aéreas, la capacidad de operar de manera segura y eficiente a grandes alturas es fundamental para muchas industrias, desde la construcción hasta el mantenimiento de infraestructuras. CMC, una de las empresas líderes en la producción de plataformas de araña sobre orugas, se destaca por su constante enfoque en la innovación y la seguridad.

La plataforma aérea CMC i23 es un excelente ejemplo de esta filosofía, ofreciendo un producto que combina alto rendimiento con un diseño compacto y funcional.

La plataforma aérea CMC i23 es un referente en el sector de plataformas de araña sobre orugas.

Sus avanzadas características técnicas, combinadas con un diseño compacto y un fuerte enfoque en la seguridad, la convierten en una solución ideal para una amplia gama de aplicaciones. Ya sea en trabajos en líneas eléctricas de alta tensión, mantenimiento de edificios u operaciones en entornos desafiantes, la CMC i23 ofrece un rendimiento alto y fiable.

Para las empresas que operan en sectores donde la seguridad y la eficiencia son pri-



mordiales, la CMC i23 es una inversión sólida y duradera, capaz de enfrentar los desafíos más exigentes con precisión. Gracias a su versatilidad, facilidad de transporte y rendimiento superior, la CMC i23 está destinada a convertirse en una herramienta indispensable para los profesionales de todo el mundo.



IPAF ELEVANDO MEXICO 2024

IPAF ELEVANDO MEXICO se ha convertido en un referente en el mercado mexicano, y todo gracias a la gran labor de **Diego Bustamante** y **Ana Solano**, que con gran ilusión están todo el año al lado de las empresas y van trabajando para que **IPAF ELEVANDO** sea punto de encuentro de más de 230 personas del sector.

Celebrado en el Hotel Jurica de Querétaro, esta edición se ha centrado en los cambios y desafíos que la industria necesita, así como la importancia de los mantenimientos preventivos. Estando a la vanguardia, tuvimos la oportunidad de escuchar cómo la inteligencia artificial puede transformar los negocios, y la importancia de su implementación.

En México este año entrarán 5000 máquinas nuevas, eso da una idea de lo rápido que está creciendo el sector, y la importancia de pensar en seguridad y formación.

Un programa que ha estado repleto de contenidos esenciales sobre innovación y seguridad en el sector de la elevación, junto con la celebración del PDS para los instructores IPAF.

Dos días donde han conectado los principales fabricantes, empresas de alquiler, distribuidores y expertos de la industria.

En un mercado de personas como el nuestro, la persona que representa una organización hace la diferencia, e IPAF en México y Latinoamérica, con **Diego Bustamante** y **Antonio Barbosa**, no han sido una excepción.



Diego Bustamante



Equipo IPAF

México va creciendo cada año gracias a la labor incansable de Diego Bustamante, que con su alegría, su empatía, afán de ayuda a los demás, saber hacer, profundo conocimiento del sector y de las nuevas tecnologías, sabe ganarse la confianza de todo el que pertenece al sector. Las empresas de alquiler cada vez apuestan más por IPAF y le dan su confianza a Diego para que les asesore y les guíe hacia una profesionalización del sector.

Junto a su mujer Ana, han sabido crear un evento al que todos llegan encantados y salen felices por lo aprendido y los contactos que han realizado. Felicidades a los dos por esta gran labor que hacéis.

IPAF ELEVANDO MEXICO ha reunido a más de 230 participantes, 88 empresas de 9 nacionalidades, con 16 patrocinadores.

El evento crece año tras año y en 4ª edición, para las empresas de alquiler, asistir a IPAF Elevando México es una oportunidad valiosa que puede impulsar su competitividad y credibilidad. Al estar al tanto de los últimos estándares de seguridad y mantenimiento, estas empresas pueden mejorar sus procesos internos y ofrecer servicios de mayor calidad, lo cual fortalece la confianza de sus clientes. Además, el evento facilita el networking y el intercambio de experiencias con otros profesionales y empresas del sector, permitiendo la creación de alianzas estratégicas y acceso a nuevas tecnologías que optimizan las operaciones.

IPAF EN EL MUNDO

Más de 220,000 personas capacitadas con IPAF en 2023, lo que supone un aumento del 12% con respecto al año anterior.



La plantación ePAL es cada vez más conocida y utilizada por los usuarios con 500 mil descargas en 200 países.

IPAF está presente en 84 países. En 2023, IPAF contaba con 1697 miembros y 641 centros de formación, realizando 12 eventos anuales.

IPAF EN LATAM

Existen 136 miembros en Latinoamérica; los miembros en Latam menos Brasil son 72.



Las certificaciones han aumentado un 105% desde el 2021, lo que demuestra que el trabajo está dando sus frutos y las empresas apuestan por IPAF.

LOS PATROCINADORES

Los patrocinadores son un pilar clave de este evento, por ello Diego Bustamante les quiso dedicar unas palabras de agradecimiento por su compromiso, apoyo y ayuda constante.



APROVECHA EL PODER DE LA IA: LLEVA TU NEGOCIO AL SIGUIENTE NIVEL

Por Guillermo Pérezbolde - Director General Mente Digital



En su ponencia Aprovecha el poder de la IA: Lleva tu negocio al siguiente nivel, Guillermo Pérezbolde, Director General de Mente Digital, exploró cómo la inteligencia artificial (IA) puede ser un catalizador clave para transformar y hacer crecer empresas de todos los tamaños. Pérezbolde destacó la importancia de entender las aplicaciones prácticas de la IA, enfocándose en cómo esta tecnología permite automatizar procesos, personalizar experiencias de cliente, mejorar la toma de decisiones y optimizar operaciones. Además, abordó el uso de herramientas de IA accesibles, como los chatbots y el análisis predictivo, que facilitan la anticipación de tendencias de mercado y permiten a las empresas responder con rapidez y precisión a las necesidades cambiantes de sus clientes.

Para las empresas, aprovechar las estrategias y herramientas presentadas por Pérezbolde puede representar una ventaja competitiva significativa. La implementación de IA no solo permite mejorar la eficiencia y reducir costos, sino que también ofrece insights profundos sobre el comportamiento del cliente y facilita el desarrollo de estrategias más precisas. Esto puede traducirse en un crecimiento sostenido, ya que las empresas pueden enfocarse en innovar y mejorar su propuesta de valor, utilizando datos generados por la IA para tomar decisiones informadas y adaptarse dinámicamente al entorno de negocios actual.

Para él, un aspecto fundamental es que la IA no puede predecir los sentimientos de las personas ni cómo elegirán según se levanten, porque los humanos son imprevisibles. Las máquinas no tienen emociones, y al final son las personas las que encienden o apagan las máquinas.

IPAF RENTAL STANDARD: BUENAS PRÁCTICAS PARA EL ALQUILER DE PEMPS

Romina Vanzi - Directora de Desarrollo Regional de IPAF



La Sra. Vanzi presentó el Manual que sirve a los alquiladores de plataformas de cómo hacer su negocio más efectivo. Está escrito por Martin Wright, gestor del programa IPAF Rental. Este Manual se llama "Norma de alquiler de IPAF" y son 70 páginas de información efectiva. Está disponible en la página web de IPAF.

Un Manual que incluye desde administración de alquileres, asignación de máquinas, mantenimiento planificado, inspecciones reparaciones, averías, aspectos financieros que se deben tener en cuenta como consejos a la hora de comprar o vender máquinas, presupuestos, facturación, gestión de software, consejos sobre recursos humanos y formación e incluso sobre promoción de la empresa.

Es decir, un manual de como montar una empresa de alquiler de calidad.

Este Manual está on line y la gente lo puede descargar en la web de IPAF. Merece la pena leerlo porque siempre pueden surgir ideas de mejora de la empresa.

Este manual ha sido escrito por expertos del sector; personas que realmente entienden el sector de las plataformas aéreas.

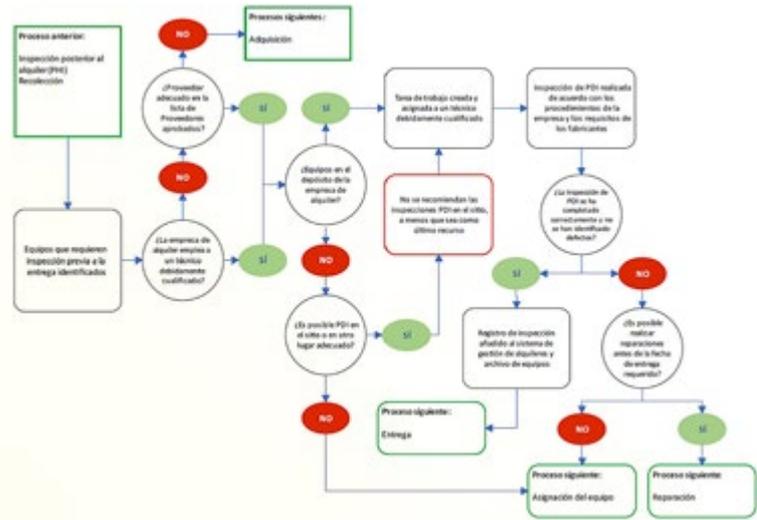
Es un manual de ayuda a las empresas, con una disposición lógica siguiendo el ciclo de alquiler, introducciones a cada proceso, y diagramas de flujo de procesos que muestren el proceso anterior y el siguiente para todos los resultados.

La Norma de Alquiler de IPAF se divide en tres secciones:

1. Proceso de gestión de activos
2. Proceso de contratación
3. Excepciones



Aquí vemos el proceso de inspección previa a la entrega.



Sigue el proceso y responde a las preguntas.

La ruta y el siguiente paso dependerán de sus respuestas.

Existe un flujo de procesos similar para cada paso del proceso de alquiler.

¿Qué más está haciendo IPAF para apoyar a los alquiladores? La certificación IPAF RENTAL +, la certificación de alquiler en la que puede confiar.

Prueba de que una empresa de alquiler ha sido auditada de forma independiente según la norma de alquiler de IPAF.



Cumple rigurosas normas de salud y seguridad, calidad y medio ambiente.

Es un mecanismo de mejora continua de la empresa.

Prueba certificada de que los empleados de la empresa de alquiler están formados al nivel requerido.

Ofrece garantías a los clientes en todas las fases del proceso de alquiler.

La garantía del sector de las plataformas aéreas de una empresa de alquiler de alta calidad.

Las ventajas de estar certificado conforme a esta certificación son varias:

- **Mejora de la calidad:** La adhesión a una norma reconocida puede ayudar a las organizaciones a mejorar sus procesos y servicios, lo que se traduce en una mayor satisfacción del cliente y un mejor rendimiento empresarial.
- **Mayor credibilidad:** La certificación de una norma reconocida demuestra a clientes, proveedores y organismos reguladores que una organización está comprometida con el cumplimiento de normas estrictas y buenas prácticas reconocidas en el sector.
- **Ventaja competitiva:** Las organizaciones certificadas conforme a una norma reconocida pueden diferenciarse de sus competidores, lo que puede ayudarles a atraer nuevos negocios y conservar a los clientes existentes.
- **Mayor eficacia:** Los procesos y sistemas necesarios para conseguir y mantener la certificación conforme a una norma reconocida pue-

den ayudar a las organizaciones a racionalizar sus operaciones, reduciendo costes y aumentando la eficiencia.

- **Cumplimiento de la normativa:** El cumplimiento de normas reconocidas puede ayudar a las organizaciones a cumplir las leyes, reglamentos y normas del sector pertinentes, reduciendo el riesgo de sanciones legales y económicas.
- **Acceso a nuevos mercados:** Algunos contratistas y otros socios de alquiler pueden exigir la certificación según una norma reconocida como requisito previo para hacer negocios, por lo que la certificación puede ayudar a las organizaciones a expandirse a nuevos mercados.

Las empresas de alquiler deberían adherirse a la Normativa de Alquiler IPAF y considerar el cumplimiento del esquema de certificación IPAF Rental+, la garantía del sector de las plataformas aéreas de una empresa de alquiler/alquiler de alta calidad.

Los contratistas deberían esperar que sus proveedores de plataformas aéreas se adhieran a la norma. Esto ayuda a normalizar el suministro de equipos y a reducir la exposición al riesgo.

Las ponencias IPAF Elevando México 2024 por la tarde estuvieron centradas en los desafíos y oportunidades en la industria de plataformas elevadoras

EL CAMBIO Y DESAFÍOS EN LA INDUSTRIA DE LAS PLATAFORMAS ELEVADORAS

Oscar Magaña y Ricardo Arenas de TRACSA CAT The Rental Store



De la mano de Oscar Magaña y Ricardo Arenas de TRACSA CAT The Rental Store escuchamos una ponencia centrada en los desafíos y cambios a los que se enfrenta la industria del alquiler de plataformas aéreas.

Los cambios y desafíos vienen marcados por tres aspectos principalmente:

1. Cambios en la Demanda del Mercado

- Se está experimentando un crecimiento en construcción y mantenimiento industrial: La inversión extranjera en infraestructura y desarrollo industrial ha aumentado la demanda de plataformas elevadoras en proyectos de construcción, parques industriales y fábricas.
- Cada vez hay un mayor enfoque en la seguridad: Las normativas nacionales y las expectativas de los clientes exigen cada vez más equipos seguros, impactando la selección de equipo y los requisitos de capacitación.

2. Cambios en la Industria

- **Innovación Tecnológica:** La evolución en sistemas de control, sensores y automatización brinda mejoras en seguridad y eficiencia, pero requiere una continua adaptación tecnológica. Estuvieron de acuerdo en que cada vez se renuevan más las flotas pero queda mucho camino por recorrer.
- **Sostenibilidad:** La industria se enfrenta a la presión para reducir su

huella de carbono mediante el uso de equipos más eficientes y con menor impacto ambiental. Pero estas máquinas son caras y ese precio no se revierte al cliente, por lo que la electrificación de la flota se va realizando paso a paso.

3. Desafíos en la Gestión del Inventario y Mantenimiento

- a) **Competencia de precios:** La entrada de nuevos jugadores y el bajo costo de importación de equipos han reducido los márgenes de utilidad, haciendo esencial que las empresas optimicen sus costos sin comprometer la calidad del servicio.
- b) **Inteligencia artificial y analítica de datos:** Las herramientas de análisis predictivo ayudan a optimizar el uso de las máquinas, pero implementarlas exige habilidades técnicas y una inversión significativa en software y capacitación.

En cuanto a competencia y rentabilidad, los consejos que nos daban desde Tracsa según su experiencia son:

1. **Diversificación del portafolio de servicios:** Incluir servicios de mantenimiento y capacitación para operadores.
2. **Inversión en flota de bajo consumo y amigable con el ambiente:** Equipos eléctricos o híbridos para cumplir con las regulaciones y satisfacer las expectativas del cliente.
3. **Fortalecimiento de la cultura de seguridad:** Invertir en capacitación y certificación constante para minimizar accidentes y cumplir con las regulaciones.
4. **Optimización de costos operativos mediante la tecnología:** Implementar telemetría y sistemas de gestión de flota para mejorar la eficiencia y reducir el costo de mantenimiento.

MESA REDONA: TECNOLOGÍA AL SERVICIO DE LA SEGURIDAD EN PLATAFORMAS ELEVADORAS

Los panelistas, moderados por Macarena García, directora de Movicarga, fueron: Gabriel España, de Dingli; Paola Córdova, de Genie; Jonathan Fuentes, de LGMG y Ricardo Sosa de Sinoboom.

Con la interacción por parte de los clientes a las preguntas que se hicieron a los panelistas, la conclusión es clara: la seguridad debe estar por encima de cualquier aspecto, y todos los avances que se hagan al respecto deben ser implementados con el paso del tiempo. El mercado de México en plataformas elevadoras todavía no es un mercado maduro, se ha avanzado mucho y gracias a la normativa vigente y la cada vez más demanda de las empresas de equipos preparados es un avance, pero queda trabajo por hacer.

Estuvieron de acuerdo en que es beneficioso para la seguridad laboral estandarizar los accesorios de seguridad en las PEMP, siempre que cada fabricante luego tenga sus propios sistemas que les identifiquen y con los que puedan destacar sus máquinas.

La certificación y la formación es esencial, en eso no hubo dudas, pero para que las máquinas no enciendan hasta que no se certifi-



que esa formación en alturas queda mucho tiempo y no lo veían muy viable.

Respecto al uso del arnés y la obligación de incluir un sistema que detecte si el arnés está puesto también hubo controversia. Por un lado, el uso del arnés es obligatorio y no hay duda, pero por otro lado, los sistemas de detección del arnés siembran dudas, ya que en la plataforma se montan varias personas y no está claro cuantos puntos de anclaje habría que asegurar.

El implementar un sistema de tarifas basado en la edad y sostenibilidad de las máquinas también parece ciencia ficción a estas alturas. Hubo opiniones a favor y en contra, pero siendo realistas y conociendo a las empresas de renta, el objetivo es alquilar el equipo y no se ha llegado todavía a esa madurez del mercado como para fijar precios en función de la edad de la máquina. Ideal sería, pero si somos sinceros, muy complicado de cumplir.

La telemetría avanzada en las PEMP para monitoreo en tiempo real es algo que los fabricantes ya incluyen y que da muchos datos sobre los equipos, no sólo a nivel comercial sino de servicio, puesta en marcha, mantenimientos preventivos, etc. Pero es cierto que falta formación en este sentido para que los alquiladores de maquinaria saquen un rendimiento verdadero de esta telemetría.

MANTENIMIENTO INTELIGENTE: CLAVES PARA MAXIMIZAR SEGURIDAD Y EFICIENCIA

Ramón Padrón



Excelente ponencia presentada por Ramón Padrón, Director - ISI Rentas, e Instructor Senior IPAF.

En esta charla, el Sr. Padrón, a través de su experiencia en el mercado desde hace 33 años, con luces y con sombras, de las que ha podido aprender, explicó cómo el mantenimiento inteligente (proactivo) permite anticiparse a fallas mediante análisis de datos y la identificación de causas. Este enfoque optimiza el tiempo y los recursos, aumentando la seguridad de los equipos.

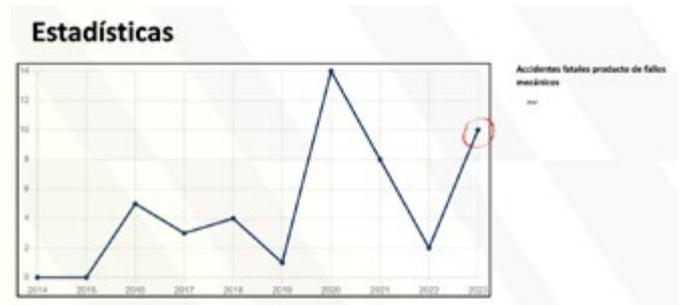
La realidad es que un mantenimiento deficiente y personal no capacitado puede tener nefastas consecuencias y acabar en incidentes de severidad mayor.

En su ponencia, Ramón desentrañó por qué es necesario llevar a cabo mantenimientos que maximicen la seguridad, y lo hizo a través de estadísticas, explicando los diferentes métodos, explicando los registros de mantenimiento, haciendo hincapié en el análisis de datos e indicadores, la importancia de las vías de mantenimiento, de analizar la causa raíz y cómo trabajar hacia la excelencia.

El mantenimiento inteligente o proactivo consiste en aplicar técnicas de análisis que permitan, no solo predecir la ocurrencia de fallas, sino

identificar las posibles causas (equipo, entorno, sistema) para aplicar acciones correctivas.

Se trata de utilizar la investigación y el análisis de los datos recopilados de las fallas e inspecciones para anticipar la ocurrencia de eventos no deseados y determinar sus causas.



Las estadísticas no mienten, y los fallos ocurren:



Las causas de los accidentes son variadas:

- Envejecimiento de los componentes
- Falla de componente
- Fallos mecánicos
- Mantenimiento mal ejecutado
- Factores del entorno

Explicó que existen 3 métodos de mantenimiento y registros:

- 1. Preventivo:** Basado en la frecuencia programada.
- 2. Predictivo:** Basado en análisis de datos como vibraciones y temperatura.
- 3. Proactivo:** Identifica la causa raíz para implementar soluciones preventivas.

Los Registros de Mantenimiento son:

Reparaciones

Información de reemplazo de componentes y reparaciones efectuadas por los técnicos.

Inspecciones frecuentes

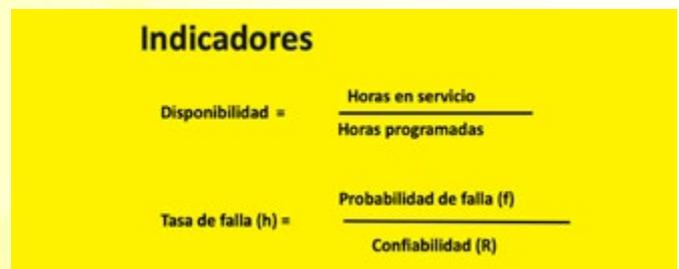
Realizadas en campo o durante los mantenimientos según indicaciones del fabricante.

Inspecciones diarias

Observaciones levantadas por los operadores.

Mediciones

Análisis de vibraciones, Termografías, Ultrasonidos, Análisis de aceites, etc.



Los indicadores que pueden ayudar a las empresas son los disponibilidad y tasa de falla que se calculan como muestra la imagen. Además, es importante tener en cuenta los indicadores de gestión.

El análisis de datos es fundamental, ya que ofrece información para cambios y mejoras:

Mediante el Análisis de datos se conocen los equipos con más tendencia a la falla, las marcas y modelos con mayor tendencia a fallar; los equipos y tipos de fallas que requieren más recursos para mantenimiento y las principales causas de fallas generales y por equipo, lo cual permite identificar factores comunes relacionados a los modelos, equipos o entorno que generen fallas recurrentes.



El contar con Guías para el mantenimiento permite tener todo analizado y ver fallos, cambios, etc. El análisis detallado permite guiar a los técnicos para la pronta localización de fallas y orienta en la resolución. En su empresa utilizan los ESQUEMAS, que son Diagramas o esquemas que faciliten la localización de las fallas más comunes; y las GUÍAS, que son Guías de orientación para identificar componentes propensos a fallar en determinadas condiciones.

El analizar la causa raíz permite Determinar causas con evidencias, ya que debemos encontrar evidencias reales que sustenten el análisis, mediciones y ensayos, y por lo tanto, implementar acciones que deben ser acciones destinadas a prevenir la ocurrencia de la falla, no solo para este equipo, sino para todos los similares en la flota.

CAMINO A LA CERTIFICACIÓN

La certificación permite verificar el cumplimiento del plan de mantenimiento.

Como conclusión, aseguró que evolucionar hacia el mantenimiento inteligente es esencial para la seguridad y eficiencia. Y sobre todo, que las inspecciones y certificaciones periódicas son vitales para la conformidad normativa y el mantenimiento de la flota en óptimas condiciones.

La inspección periódica o revisión exhaustiva debe ser realizada por el propietario de la máquina a través de personal especialmente capacitado (CAP).

Se pueden certificar los equipos por un ente acreditador en cualquier momento para verificar el cumplimiento del plan de mantenimiento.

Se debe solicitar a las empresas certificadoras enfocarse en la auditoría de los registros de mantenimiento como complemento a las pruebas de certificación.

PDS DE IPAF EN MÉXICO

Los instructores están realizando su formación anual con IPAF. Los seminarios anuales de desarrollo profesional (PDS) son para mantenerse actualizados sobre los desarrollos de la industria, compartir conocimientos y obtener puntos de desarrollo continuo (CPD).

El programa de PDS es una parte importante de la forma en que IPAF mantiene informados a sus instructores y directores de formación sobre las últimas novedades y mejoras de la industria en los cursos y materiales de formación de IPAF. Los instructores de IPAF deben mantener sus conocimientos actualizados y ser conscientes de que el programa de formación global de IPAF nunca deja de evolucionar.

Estos eventos también son importantes para que IPAF escuche los valiosos comentarios de los instructores y centros de formación de IPAF para ayudar a mejorar sus servicios.



VISITANTES IPAF ELEVANDO









Multitel Pagliero actualiza la flota de Baschieri Noleggio y De Angelis Noleggi

Una distancia de 160 kilómetros separa San Giorgio in Piano (Bologna) y Pesaro, sedes respectivamente de Baschieri Noleggio y De Angelis Noleggi. Ambas clientes de Multitel Pagliero, son dos empresas con una larga experiencia en el sector y que recientemente han ampliado su flota con nuevos modelos.

Baschieri Noleggio se fundó en 1998 y centra su actividad en las máquinas de elevación y movimiento de tierras; amplía después su oferta con máquinas para la construcción y el paisajismo, camiones, furgonetas y, por supuesto, plataformas aéreas. Estas últimas son algo más de 50 y las montadas sobre camión, con y sin operador, satisfacen exigencias de trabajo desde los 16 hasta los 70 metros de altura. La empresa, que ya poseía una plataforma articulada MX 250 y una plataforma sobre orugas SMX 170 de Multitel Pagliero, ha recibido recientemente dos plataformas articuladas MX 210 y dos plataformas telescópicas MTE 270EX, equipadas con MUSA (MULTITEL Self Adapting outreach): un sistema de cálculo y limitación del alcance que maximiza el área de trabajo cubierta por la plataforma en función de la configuración de estabilización elegida. La empresa alquila a particulares y empresas, especialmente en el sector de la construcción y el paisajismo; un servicio que cubre las provincias de Bologna, Ferrara y Módena.

A poco más de una hora en coche se encuentra De Angelis Noleggi, una histórica empresa de la zona de Pesaro, fundada en 1951 por Bruno De Angelis, que inició el negocio del transporte de mercancías con el primer camión motorizado que compró. Fueron sus dos hijos, primero Gilberto y después Marco, quienes ampliaron los servicios con el alquiler de grúas, camiones grúa y vehículos (tractores y camiones articulados) para el transporte en Italia y en el extranjero de cargas pesadas en el sector de la construcción y la industria. También es amplia la gama de plataformas aéreas, con plataformas sobre camión de hasta 46 metros de altura. Se trata, por tan-



to, de una combinación de alquiler operado en toda Italia central y alquiler sin operador entre Fano, Pesaro y Cattolica. El parque de máquinas, compuesto por 40 unidades, incluye 8 máquinas Multitel Pagliero, con dos nuevas adquisiciones: la plataforma articulada MX 196, cuya cesta montada lateralmente garantiza un mejor acceso en superficies planas, y la MZ 250 con pluma articulada que permite trabajar en negativo hasta -2,5 m.



Manitou Group da a conocer sus ingresos del tercer trimestre de 2024

Los ingresos acumulados en los nueve meses son de 2.000 millones de euros, un 3 % menos que los ingresos de los nueve meses del 2023 en términos comparables. Los ingresos del tercer trimestre de 2024 ascienden a 593 millones de euros, un 10 % menos que en el tercer trimestre de 2023. La entrada de pedidos de equipos en el tercer trimestre de 2024 son de 252 millones de euros, frente a los 216 millones de euros del tercer trimestre de 2023. La cartera de pedidos de equipos al final del tercer trimestre de 2024 son de 1.107 millones de euros, frente a los 2.718 millones de euros del tercer trimestre de 2023. Los ingresos previstos para 2024 cayeron un 7 % en comparación con 2023. El beneficio operativo recurrente previsto en 2024 está por encima del 7 % de los ingresos.

Michel Denis, presidente y director general de Manitou, afirma: "El volumen de negocio acumulado de los últimos 9 meses se reduce un 3% en comparación con el mes de septiembre de 2023. Esta desaceleración se debe a un deterioro del entorno económico y geopolítico a partir de este verano, así como a un alto nivel de inventarios de los distribuidores en el norte de Europa y América del Norte.

Se observa un repunte de la entrada de pedidos de equipos tras varios trimestres decrecientes. La cartera de pedidos de equipos se normaliza gradualmente en torno a los 6 meses de actividad. Actualmente, no prevemos

Net sales by division						
in millions of euros	Quarter			9 months at end of September		
	Q3 2023	Q3 2024	Var. %	2023	2024	Var. %
Product division	559	489	-13%	1 761	1 692	-4%
S&S division	97	104	8%	297	308	4%
Total	656	593	-10%	2 058	2 000	-3%

Net sales by region						
in millions of euros	Quarter			9 months at end of September		
	Q3 2023	Q3 2024	Var. %	2023	2024	Var. %
Southern Europe	214	207	-3%	686	704	3%
Northern Europe	240	186	-22%	748	701	-6%
Americas	144	142	-2%	448	410	-9%
APAM	59	58	0%	175	185	6%
Total	656	593	-10%	2 058	2 000	-3%

una evolución significativa del entorno empresarial hasta finales de año.

Gracias a los esfuerzos del equipo, el grupo prevé, para el conjunto del año 2024, un volumen de negocio ligeramente inferior al de 2023, con un beneficio operativo recurrente superior al 7% del volumen de negocio".

BALANCE POR DIVISIÓN

Con un volumen de negocio trimestral de 489 millones de euros, la división de Productos registró una disminución del -13% en comparación con el tercer trimestre de 2023 y del -4% en los 9 primeros meses del año. La división adapta dinámicamente su organización al contexto actual, manteniendo al mismo tiempo su trabajo en profundidad

para apoyar el crecimiento a largo plazo del grupo (inauguración de la ampliación de la planta de Yankton en Estados Unidos y puesta en marcha de la nueva planta de soldadura mecánica en Francia dedicada a la plataforma elevadora).

Con una facturación trimestral de 104 millones de euros, la división Servicios y Soluciones (S&S) registró un aumento del +8% de la facturación en comparación con el tercer trimestre de 2023, y un aumento del +4% en los primeros 9 meses del año, lo que ilustra la mejor resiliencia de sus actividades.

La división ha reforzado su presencia en el sur de África con la adquisición de las actividades de los distribuidores de Dezzo.

Transgrúas entrega multicargadores Almacrawler

Los multicargadores AlmaCrawler siguen abriéndose camino en las Islas Baleares, esta vez de la mano de la empresa Ginard Garcias, la cual verá su oferta de servicios integrales a pie de obra mejorada con la llegada del multicargador Almac ML 3.OFX.

"El multicargador Almac ML 3.OFX cuenta con una capacidad de 3,000kg. y ofrece las mejores soluciones a nuestros amigos de Mallorca", añaden desde Transgrúas.



Reunión de la red de concesionarios de Manitou España

Los días 6 y 7 de noviembre, la red de concesionarios de Manitou España se reunió en la presentación de la nueva gama ME Lift, carretillas elevadoras con tecnología de litio diseñadas para las demandas del sector industrial.

Durante este evento de dos días, más de 40 invitados de concesionarios de toda España participaron en sesiones teóricas y workshops prácticos, donde pudieron conocer y probar de primera mano las capacidades y ventajas de las carretillas ME Lift. Este nuevo diseño une su misión de ofrecer soluciones sostenibles y de alto rendimiento para sus clientes.

“Agradecemos a todos el equipo y concesionarios que nos acompañaron y mostraron su entusiasmo y compromiso con esta gama”, añaden desde Manitou España.

DURANTE ESTE EVENTO DE DOS DÍAS, MÁS DE 40 INVITADOS DE CONCESIONARIOS DE TODA ESPAÑA PARTICIPARON EN SESIONES TEÓRICAS Y WORKSHOPS PRÁCTICOS, DONDE PUDIERON CONOCER Y PROBAR DE PRIMERA MANO LAS CAPACIDADES Y VENTAJAS DE LAS CARRETILLAS ME LIFT.



Palfinger Ibérica en la feria Fecons

Palfinger Ibérica ha estado presente en la Feria Fecons que se celebró en Torrepacheco en Murcia a mediados del mes de octubre.

Compartieron stand con Tecno Trailer Murcia, Electrohidráulica SP, Talleres Arenas Forca y Saleo.

Desde Palfinger explican que ha sido una experiencia increíble compartir con los clientes y socios Tecno Trailer Murcia, Electrohidráulica SP, Talleres Arenas Forca y Saleo lo último en soluciones de elevación y tecnología PALFINGER.

Han sido muchos los clientes que han pasado por el stand y han compartido momentos con el equipo de Palfinger Ibérica y sus socios para seguir construyendo el futuro juntos.



Oil&Steel en Fecons

La firma Oil&Steel ha estado presente en la feria de Torrepacheco con una serie de plataformas sobre camión y sobre orugas, más concretamente los modelos SNAKE 16, SNAKE 147, SNAKE 2010H PLUS y OCTOPUS 21 que destacan por ser unos modelos versátiles, potentes y compactos.

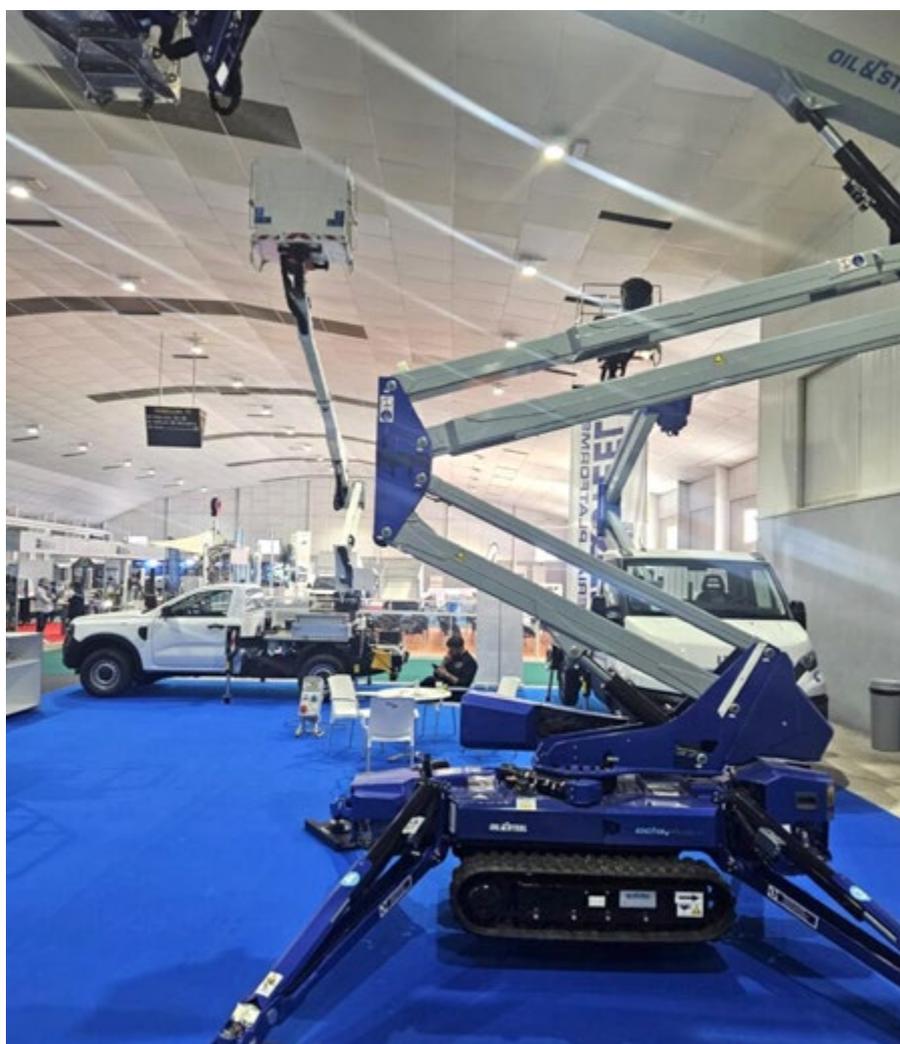
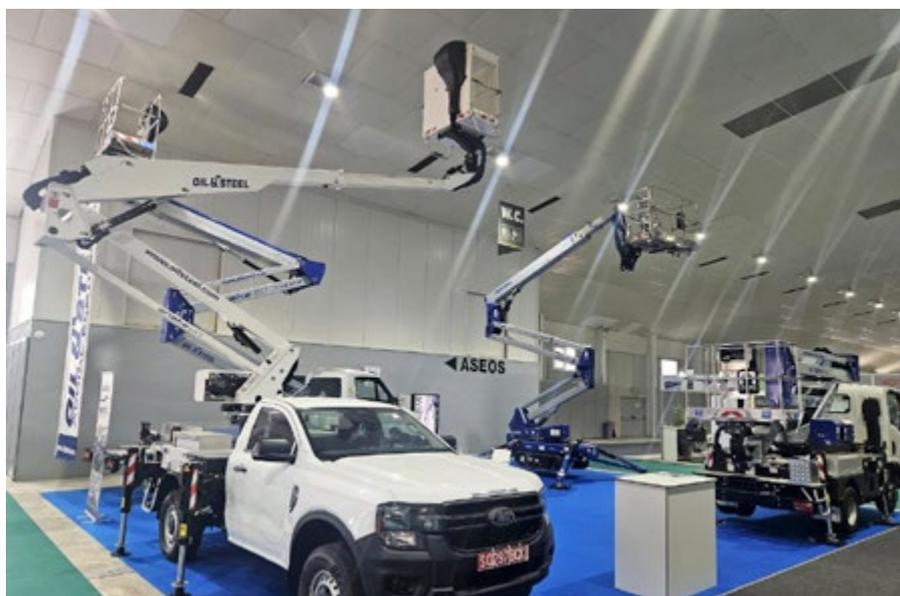
La plataforma sobre camión OIL&STEEL SNAKE 16 ofrece una altura de elevación de 16 metros y una capacidad de carga de 220 kg. Este equipo versátil y potente es ideal para trabajos en altura, ofreciendo movilidad y eficiencia en diversos entornos de construcción y mantenimiento.

La plataforma sobre camión OIL&STEEL SNAKE 147 es la solución perfecta para proyectos de construcción y mantenimiento que requieren una máquina de alto rendimiento. Con una altura de elevación de 13,6 metros y una capacidad de carga de 250 kg, esta grúa articulada compacta y potente ofrece versatilidad y eficiencia en espacios reducidos y áreas urbanas congestionadas.

La plataforma articulada sobre camión Snake 2010H PLUS representa la solución definitiva para quienes necesitan realizar trabajos en altura con máxima seguridad y eficiencia. Diseñada para profesionales de la construcción, mantenimiento e instalaciones, esta plataforma ofrece un rendimiento excepcional que se adapta a una amplia gama de aplicaciones. Con un alcance vertical de hasta 20 metros y un alcance horizontal de 10 metros, la Snake 2010H PLUS proporciona una cobertura completa para trabajos en edificios altos, fachadas y estructuras industriales.

La plataforma sobre orugas OCTOPUS 21, dispone de brazo telescópico y es capaz de alcanzar una altura de trabajo de 21m y un alcance de 6.8 metros. Cuenta con un motor de gasolina.

La línea Octopus se caracteriza por ser extremadamente compacta, lo que permite a todos los modelos de esta gama ingresar a espacios extremadamente reducidos.



Transgrúas ha dejado una destacada huella en la última edición de Fecons

Transgrúas ha estado presente en la última edición de FECONS, la prestigiosa feria del sector de la construcción celebrada en Murcia del 17 al 19 de octubre. El evento, que ha reunido a más de 200 expositores y ha superado los 10.000 visitantes, ha sido el escenario perfecto para que Transgrúas pudiera exhibir su avanzada gama de soluciones en maquinaria de construcción y elevación y dónde pudieron reencontrarse con clientes y amigos.

Entre los equipos más destacados, sobresalió la grúa hidráulica articulada FASSI F1450R-HXP, un modelo que representa la vanguardia en tecnología de elevación. La exposición también incluyó la versátil grúa articulada sobre orugas Jekko JF545.2, que llamó la atención por su excepcional combinación de potencia y maniobrabilidad.

Siguiendo con la oferta de Jekko, contaron con el robot cristalero Jekko SPX328 y la minigrúa sobre orugas Jekko SPX532 que demostraron ser soluciones ideales para trabajos de precisión en espacios reducidos. Completando la exhibición, los multicargadores Almac ML 3.0RT y ML3.0 BL evidenciaron la amplitud y versatilidad de la oferta de Transgrúas.

“Entre la notable afluencia de público y el interés mostrado por los visitantes, destacamos una importante demanda de la gama MPK de Jekko por parte de empresas alquiladoras. Esta exitosa participación refuerza

la posición de Transgrúas como uno de los referentes en el sector de la maquinaria de elevación y construcción, demostrando su

compromiso continuo con la innovación y la excelencia en el servicio al cliente.”, añaden desde Transgrúas.



Kiloutou España presente en la feria Fecons 2024

Kiloutou ha participado en FECONS 2024 en IFEPA Murcia y han tenido la oportunidad de compartir sus soluciones de alquiler de maquinaria en un modelo sostenible que ayuda a mejorar la eficiencia en cada proyecto.

También pudieron celebrar la Semana Europea del Alquiler, un momento perfecto para resaltar la importancia de este sector.

“Gracias a todos los que se pasaron por nuestro stand. Siempre es un placer conectar con profesionales del sector”, añaden desde Kiloutou España.

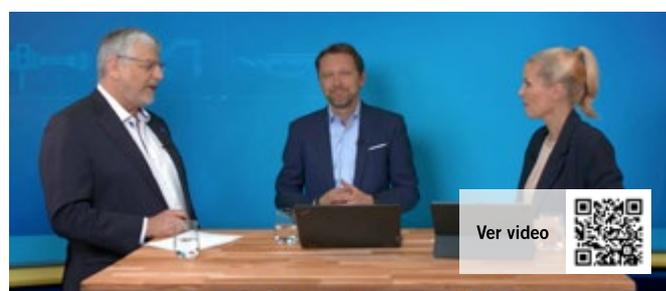


Bauma caliente motores

Del 7 al 13 de abril de 2025, será nuevamente esa época: bauma abre sus puertas en el centro de exposiciones de Múnich.

La Conferencia de Prensa Global de Bauma 2025, realizada el 28 y 29 de octubre, se centró en los temas clave para la próxima feria Bauma, programada para abril de 2025 en Múnich. Uno de los temas principales será promover la neutralidad climática en la industria de la construcción, en línea con los objetivos climáticos de la UE para 2050. Este enfoque subraya la importancia de reducir emisiones a lo largo del ciclo de vida de la construcción, incluyendo la adopción de maquinaria energéticamente eficiente, sistemas de propulsión alternativos (como equipos impulsados por hidrógeno y electricidad) y procesos de construcción optimizados mediante digitalización y automatización.

La conferencia también destacó innovaciones en soluciones digitales que ayudan a gestionar el uso de la maquinaria de manera más eficiente, reduciendo tiempos de inactividad y desperdicio. Se hace énfasis en fomentar la colaboración entre fabricantes, proveedores de tecnología y responsables políticos para establecer estándares, promover financiación y crear infraestructura que respalde soluciones de energía verde.



La conferencia de prensa, transmitida en vivo el 28 y 29 de octubre, tuvo como ponentes a:

- Stefan Rummel, CEO de Messe München GmbH
 - Joachim Schmid, Director General de Ingeniería de Equipos y Plantas de Construcción y Director General de Minería
- Moderadora:
- Alexandra von Lingen

70 Sinoboos para Häblier-Lift

Sinoboom acaba de entregar un pedido de 70 nuevas plataformas a la empresa alemana de alquiler Häblier-Lift. La mezcla de brazos articulados, tijeras todoterreno y tijeras de piso se suma a la creciente flota de la empresa, con sede en Halle (Saale), que es miembro activo del grupo System Lift.

“Esta importante expansión de nuestra flota refleja nuestra confianza en los productos de Sinoboom y nuestros ambiciosos planes de crecimiento para el próximo año, que se centran en mantener nuestra flota joven y equipada con la última tecnología,” dijo el CEO de Häblier-Lift, Dennis Schröder. “Estamos muy impresionados con el diseño y la calidad de producción de los productos de Sinoboom que ya tenemos, y quedamos encantados con los rápidos tiempos de entrega y el respaldo experto para este importante pedido,” agregó Schröder.

“Nuestra asociación con Häblier-Lift y los socios de System Lift ha crecido constantemente en los últimos años y está en camino de propor-

cionar un soporte sostenible y competente para el crecimiento,” dijo Tim Whiteman, Director de Marca Global de Sinoboom. “Nos enorgullece haber sido seleccionados para apoyar esta importante etapa en la estrategia de crecimiento de Häblier-Lift”.

Las 70 unidades se entregaron durante un período de tres días en la sede de Häblier-Lift en Halle (Saale). Todas cuentan con las garantías estándar de la industria de Sinoboom y soporte técnico en el sitio.



LGMG Machinery UK amplía su equipo de ventas

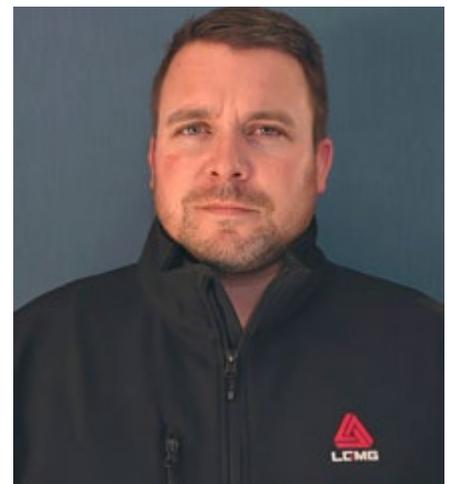
Con el lanzamiento oficial de LGMG Machinery UK Ltd. el 1 de octubre de 2024, la empresa se complace en anunciar la incorporación de un nuevo Gerente de Ventas, Paul Cooper, a su creciente equipo.

Con casi 20 años de experiencia en la industria de la construcción, que incluyen cargos en Finning UK/Caterpillar, Volvo Construction/SMT y Liebherr GB, Paul Cooper aporta a LGMG una amplia gama de conocimientos en equipos grandes, minería y canteras, así como en el manejo de materiales: “Quería desafiarme a mí mismo en una nueva industria que, aunque diferente, sigue siendo cercana a mis raíces. LGMG ofrece esa oportunidad emocionante, y espero crecer en esta nueva dirección e incursionar en la industria de equipos de acceso”, comenta Paul.

“Estoy muy contento de haberme unido al equipo de LGMG UK. El equipo, los productos y las instalaciones me han impresiona-

do, y estoy entusiasmado de trabajar con un equipo tan experimentado. Espero con ansias conocer y trabajar con una nueva base de clientes. Estoy seguro de que lograremos muchos éxitos juntos”, añade Paul.

Aron Westby, Director de Ventas de LGMG Machinery UK Ltd., concluye: “Estamos encantados de dar la bienvenida a alguien con una trayectoria tan sólida a nuestro equipo. El entusiasmo, la experiencia y la motivación de Paul serán invaluable mientras continuamos fortaleciendo nuestra presencia en los mercados del Reino Unido e Irlanda. La llegada de Paul llega en el momento perfecto, mientras continuamos construyendo sobre el impulso de nuestro lanzamiento oficial a principios de octubre”.



Listo para la acción una vez más: Tadano Faun repara un camión cisterna de bomberos de Lauf

El cuerpo de bomberos voluntarios de Lauf enfrentaba un desafío: su camión cisterna TLF 24/50, que lleva casi 40 años en servicio, requería reparaciones urgentes. La situación era crítica, ya que este vehículo es una parte esencial del equipo de la brigada y cuenta con un tanque de agua de 5,000 litros, lo que le permite desempeñar un papel vital en el suministro de agente extintor necesario para el personal de seguridad pública en situaciones de emergencia.

Una fuga causada por el desgaste con los años obligó a retirar temporalmente el TLF 24/50 del servicio. Sin embargo, Tadano Faun GmbH intervino y accedió a reparar el daño de manera profesional en su taller. “Contamos con el equipo y el personal calificados necesarios aquí mismo, así que estuvimos más que encantados de atender la solicitud de los bomberos”, explica el Dr. Martin Schuster, Director General de Producción de Tadano Faun GmbH en Lauf.

Los especialistas de Tadano llevaron a cabo reparaciones exhaustivas: sellaron la fuga con un trabajo de soldadura preciso, sellaron el exterior del tanque y lo repintaron. Y tras apenas tres días en el taller, el camión cisterna fue devuelto al cuerpo de bomberos. El Capitán Oliver Heinecke solo tuvo palabras de elogio para la empresa: “Es realmente destacable que Tadano haya dado un paso adelante y nos haya ayudado tan rápidamente. Sin eso, sin duda habríamos estado en grandes problemas”.

Las reparaciones se realizaron de forma gratuita, lo cual era de esperarse para Tadano. Después de todo, la empresa tiene fuertes vínculos con la región, y era importante para ellos apoyar a la brigada local. “La brigada de bomberos voluntarios hace un trabajo increíble, y a menudo con muy pocos recursos a su disposición. Y, por supuesto, es tremendamente importante para todos nosotros contar con un cuerpo de bomberos que funcione adecuadamente”, destaca Martin Schuster.



De izquierda a derecha: Gregor Olejnik (Soldador, Tadano), Jochen Englert (Experto en Tecnología de Soldadura, Tadano), Oliver Heinecke (Comandante, Cuerpo de Bomberos de Lauf), Michael Reiser (Encargado de Equipos, Cuerpo de Bomberos de Lauf), Reiner Braunschläger (Encargado del Taller de Reparaciones, Tadano).

Con su TLF 24/50 recién reparado, el cuerpo de bomberos de Lauf está una vez más listo para enfrentar cualquier emergencia y actuar rápida y eficazmente en caso de incendio. El personal de Tadano está contento de haber tenido la oportunidad de contribuir a la seguridad de la comunidad.

Maxber, “Activos contra el Cáncer”

MAXBER ha firmado un convenio con la Asociación Española Contra el Cáncer en Valladolid para convertirse en una Activa Contra El Cáncer, un acuerdo que refuerza su compromiso con la responsabilidad social y con las causas que verdaderamente marcan la diferencia.

En Maxber, creen que ser una empresa de éxito no solo se mide por sus logros comerciales, sino también por su impacto positivo en la sociedad. Por ello, un porcentaje anual de su facturación irá destinado a la Asociación Española Contra el Cáncer.

Con esta colaboración, se suman a la lucha contra el cáncer, apoyando la investigación, la prevención y el cuidado de las personas afectadas. Cada paso que dan hacia la excelencia en sus servicios, lo hacen también pensando en mejorar la vida de quienes más lo necesitan.

“Formar parte de esta causa no solo significa colaborar económicamente, sino también crear conciencia y brindar a nuestro equipo la oportunidad de involucrarse activamente en iniciativas que promuevan la salud y el bienestar. Seguimos firmes en nuestro compromiso de ser una Empresa Responsable, que se preocupa por sus clientes, empleados y por la comunidad en la que opera. Juntos, podemos contribuir a un futuro más saludable y libre de cáncer”, añaden desde Maxber.



Palfinger AG: Buenos resultados en los primeros tres trimestres de 2024

PALFINGER AG registró ingresos de 1.745,0 millones de euros, un resultado operativo (EBIT) de 158,7 millones de euros y un resultado neto consolidado de 90,8 millones de euros en los primeros tres trimestres de 2024. A pesar de una leve disminución en los ingresos, PALFINGER alcanzó un buen resultado.

MERCADOS PRINCIPALES MÁS DÉBILES; CRECIMIENTO EN EL SECTOR MARINO, APAC Y LATAM

Los mercados principales europeos, especialmente Alemania, están estancados, mientras que las próximas elecciones en EE.UU. están ralentizando la demanda en América del Norte (NAM).

PALFINGER experimentó un fuerte crecimiento en la región de Asia-Pacífico (APAC), impulsado principalmente por la alta demanda en India, mientras que China permaneció estable. En la región de América Latina (LATAM), Brasil y Argentina mantienen una tendencia de crecimiento. El sector marino se benefició de pedidos de grúas offshore y de un creciente negocio de servicios, lo que aumentó los ingresos y la rentabilidad.

La reducción de inventarios de productos terminados en el tercer trimestre se refleja en el capital de trabajo.

“La diversificación geográfica y de productos ha sido un factor de resiliencia decisivo en los primeros tres trimestres. Ante la situación económica volátil, estamos abordando activamente los desafíos, aumentando la competitividad de nuestro portafolio, intensificando la proximidad al cliente en las regiones de crecimiento e implementando medidas de reducción de costos”, señaló Andreas Klauser, CEO de PALFINGER AG.

LANZAMIENTOS DE PRODUCTOS

En septiembre, PALFINGER presentó sus productos y novedades digitales en la principal feria europea de comercio marítimo “SMM” en Hamburgo y en “IAA Transportation 2024” en Hannover. Entre los principales lanzamientos se incluyeron una grúa marina para cargas pesadas, el nuevo montacargas para camiones (FLS), una nueva serie de grúas de carga, plataformas de acceso y sistemas de gancho, así como PALFINGER CONNECTED plus+.

EL ENTORNO ECONÓMICO REQUIERE AJUSTES DE CAPACIDAD

La capacidad de producción en EMEA se redujo proactivamente debido a la baja y persistente entrada de pedidos en los mercados principales europeos. Por otro lado, el aumento de la demanda en Brasil y Argentina llevó a un incremento en la capacidad en LATAM. Se establecerá una nueva estructura de proveedores en México para optimizar costos y prepararse para un mayor crecimiento en NAM.

PERSPECTIVAS

PALFINGER prevé la continuidad del desempeño positivo en las regiones de APAC y LATAM, así como en el sector marino. Actualmente, no se observa una mejora significativa en el entorno económico de los mercados principales europeos, por lo que las capacidades de producción en EMEA se ajustarán aún más en el cuarto trimestre de 2024. La demanda en América del Norte también es menor debido a las próximas elecciones presidenciales.

Para el año completo 2024, se espera un buen resultado a pesar de las condiciones desafiantes del mercado. En comparación con 2023 (ingresos: EUR 2.450 millones), se anticipa una disminución de ingresos de aproximadamente el 5 %, mientras que se prevé que el EBIT sea más del 10 % inferior al año récord de 2023 (EUR 210,2 millones). Debido a una reducción significativa del capital de trabajo, se espera un flujo de caja libre claramente positivo.

A pesar de los desafíos, la Junta Ejecutiva mantiene sus ambiciosos objetivos financieros para 2027: 3.000 millones de Euros en ingresos, un margen EBIT del 10 % y un ROCE del 12 %. Sin embargo, lograr la meta de ingresos se está volviendo cada vez más desafiante debido a las difíciles condiciones del mercado.



Sumialki Soluciones apoyando el deporte

Sumialki Soluciones, S.L. y el A.D. Ingenieros Industriales Las Rozas Rugby han unido fuerzas en un nuevo acuerdo de patrocinio.

“Estamos orgullosos de apoyar a este increíble equipo que representa valores como el trabajo en equipo, la disciplina y el esfuerzo. Con más de 500 jugadores, desde categorías inferiores hasta el equipo sénior, el club es un modelo de inclusión y superación. En Sumialki Soluciones, compartimos estos principios, y estamos emocionados por este camino conjunto. ¡Vamos equipo!”, comenta orgullosos la empresa Sumialki Soluciones.



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.

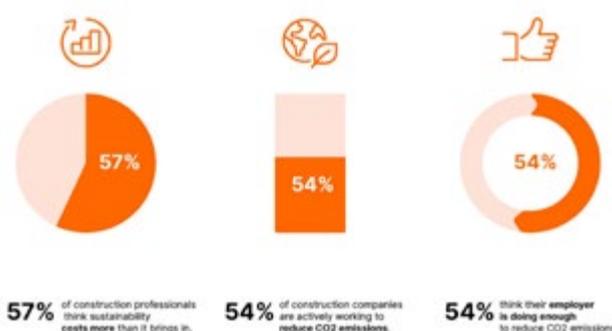
Aunque es un paso en la dirección correcta, siempre hay margen de mejora. No todos están de acuerdo con esto: el 54% considera que su empleador ya está haciendo lo suficiente. ¿No deberíamos ser más ambiciosos para lograr un futuro más verde y fomentar realmente la sostenibilidad?

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.

Construction industry divided on cost and effort for sustainability



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.

La Junta de Gobernanza de Mission Zero cuenta con un nuevo miembro, Gary Darley

Gary Darley, Director General de Boels Rental Reino Unido, es el miembro más reciente de la Junta de Gobernanza de Mission Zero. Gary aporta más de 30 años de experiencia en la industria del transporte, desde que comenzó como conductor de vehículos pesados Clase 1 hasta que administró la flota de vehículos en Scottish Power, y ahora lidera la flota del Reino Unido en Boels Rental UK.

La Junta de Gobierno ofrece supervisión independiente y asesoramiento lúcido al Equipo Ejecutivo de Mission Zero sobre la dirección estratégica del Esquema y el Estándar de Calidad de Mission Zero.



¿Conoces la telemetría de Almac?

Transgrúas Cial., distribuidor oficial de AlmaCrawler en España, nos presenta MyAlmac, el portal on line para la gestión postventa y tramitación de garantías, entre otras funcionalidades.

El portal de AlmaCrawler ofrece acceso 24/7 que ofrece documentación técnica y herramientas para monitoreo de los multicargadores sobre orugas y/o minigrúa pick&carry dando a los usuarios la información que necesitan para mantener y controlar sus equipos AlmaCrawler.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE MYALMAC

Los multicargadores Almac se entregan de serie con una tarjeta SIM que permite la conexión entre el sistema de telemetría y el portal MyAlmac. Las funciones de este sistema se dividen en dos categorías: las disponibles sin tarjeta SIM y las que la requieren.

SIN TARJETA SIM

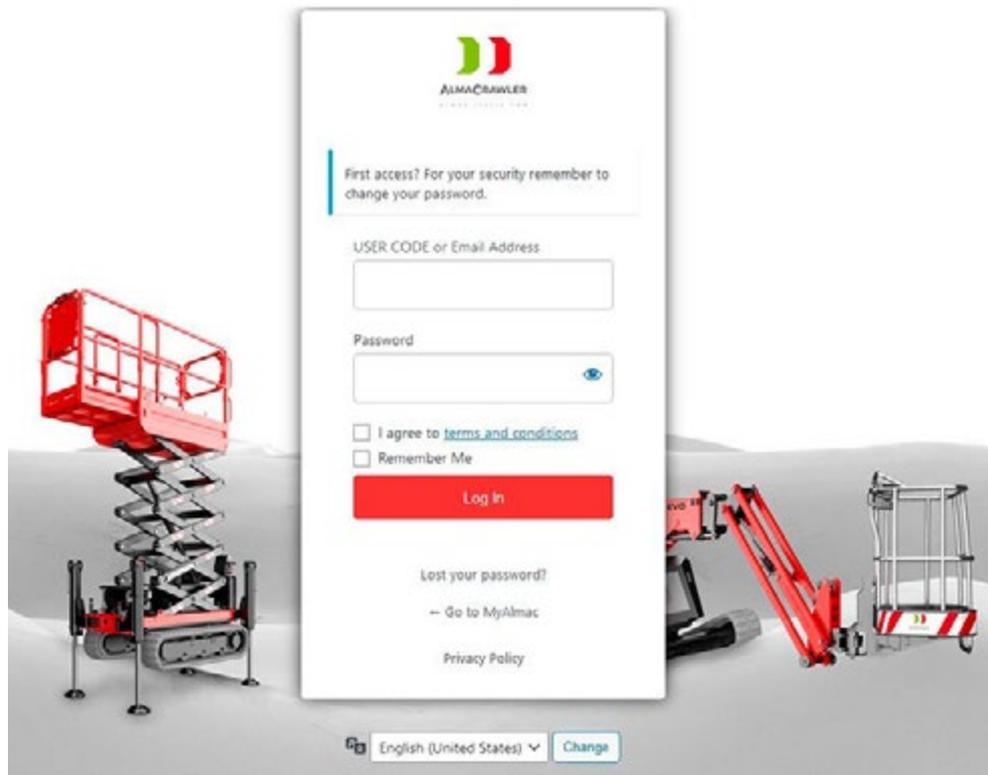
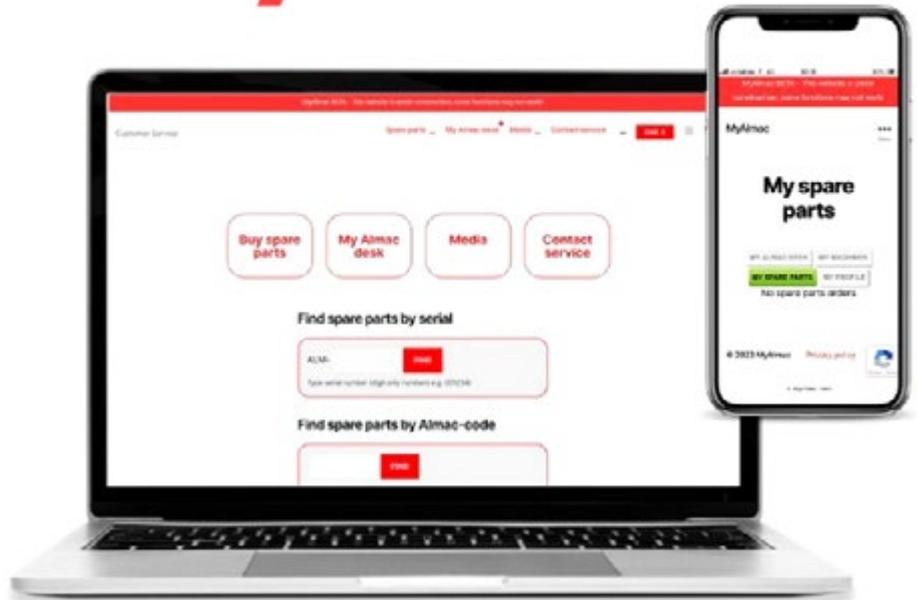
Se puede tener acceso a recambios, asistencia técnica telefónica o vía email y descarga de documentación técnica.

CON TARJETA SIM

Esta opción ofrece funciones más avanzadas como el monitoreo en tiempo real, control de los parámetros del multicargador, diagnóstico remoto a distancia y actualizaciones de software.

Los primeros 24 meses de conectividad de la tarjeta SIM están incluidos con la adquisición del multicargador sobre orugas o minigrúa Almac, salvo que se indique lo contrario en el momento de la compra. Pasado este periodo, se ofrece una renovación, en caso de no optar por ella, se podría reactivar la SIM en cualquier momento por 24 meses más.

MyAlmac



Alternativas de propulsión como contribución a la descarbonización del sitio de construcción

La maquinaria de construcción en todo el mundo emite varios cientos de millones de toneladas de dióxido de carbono cada año, mientras que cada vez más países, municipios y empresas apuntan a un futuro climáticamente neutro. En este contexto, la industria está cambiando cada vez más de los motores diésel tradicionales a motores más respetuosos con el medio ambiente. Como la feria comercial internacional líder en maquinaria de construcción, equipos de construcción y minería, así como vehículos y equipos de construcción, bauma ha seguido esta tendencia desde sus inicios. Las alternativas de propulsión serán también uno de los temas principales en la próxima edición, que se celebrará del 7 al 13 de abril de 2025.



Numerosos fabricantes y usuarios de maquinaria de construcción ya se han comprometido con la descarbonización. Por ejemplo, el Grupo Volvo anunció que a partir de 2040 solo suministrará vehículos impulsados sin combustibles fósiles. En el mismo año, Strabag SE, una de las mayores empresas de construcción de Europa, apunta a lograr la neutralidad climática a lo largo de toda su cadena de valor, lo que, por supuesto, incluye el funcionamiento de su maquinaria de construcción.

MOTORES ELÉCTRICOS COMO CAMINO DE DESARROLLO ESTABLECIDO

Los motores eléctricos pueden considerarse ya como una alternativa fija para una conducción respetuosa con el clima en vehículos y máquinas de construcción. Ya sea en excavadoras, cargadoras de ruedas, compactadores, volquetes o planchas vibratorias, muchos expositores presentaron nuevas soluciones de su cada vez más extenso portafolio eléctrico en las últimas ediciones de bauma. Y esta tendencia parece continuar: según una previsión de la empresa de análisis y consultoría IDTechEx, el mercado global de maquinaria de construcción eléctrica alcanzará un valor de 105 mil millones de dólares para 2042.

MÁQUINAS COMPACTAS CON BATERÍA PRINCIPALMENTE

“Los sistemas eléctricos de baterías son todavía principalmente adecuados para máquinas compactas. Sus necesidades diarias de energía y potencia pueden cubrirse mediante un motor eléctrico y una batería de iones de litio de tamaño moderado, junto con una estrategia de carga bien definida”, dice Timo Feuerbach, experto técnico en maquinaria de construcción y máquinas para materiales de construcción de la Asociación Alemana de Ingeniería Mecánica (VDMA). El cargador conceptual Bobcat RogueX2 pertenece a esta categoría como un ejemplo actual y pionero. La máquina completamente eléctrica no solo opera sin emisiones locales, sino que también es totalmente autónoma, según las especificaciones del fabricante. Este año, recibió el prestigioso Red Dot Design Award en la categoría “Concepto de Diseño”.

DESAFÍOS Y LÍMITES ACTUALES DE LA ELECTRIFICACIÓN

“Para maquinaria de construcción más grande y pesada, sin embargo, los motores eléctricos actualmente suelen alcanzar sus límites tecnológicos y, debido a los costos adicionales de electrificación, también sus límites económicos”, afirma Feuerbach. A esto se suman los desafíos relacionados con el suministro eléctrico y la infraestructura de carga. Por ejemplo, la capacidad de la red disponible puede no ser suficiente para los altos requerimientos energéticos de las máquinas eléctricas, especialmente en sitios de construcción en áreas rurales o remotas. Las largas fases de carga, a su vez, limitan los tiempos de operación. “La industria está buscando actualmente soluciones prácticas y asequibles para esto, por ejemplo, mediante el uso de unidades de carga móviles y estaciones de carga rápida, o implementando sistemas de gestión inteligente de la energía”, explica el experto de VDMA.

ACEITE VEGETAL HIDROGENADO COMO COMBUSTIBLE ALTERNATIVO

Es evidente que se requiere apertura tecnológica para lograr motores tan neutrales en carbono como sea posible en toda la industria de la construcción. Por ejemplo, un análisis de ciclo de vida encargado por el Grupo Liebherr concluyó que operar grúas móviles con aceite vegetal hidrogenado (HVO) ofrece el mayor potencial para reducir gases de efecto invernadero. Otras alternativas de combustible que pueden contribuir a la descarbonización de los sitios de construcción son el biodiésel, el biogás y los combustibles electrónicos.

HIDRÓGENO EN MOTORES DE COMBUSTIÓN Y PILAS DE COMBUSTIBLE

Empresas e institutos de investigación también están centrando sus esfuerzos en desarrollar y probar maquinaria de construcción impulsada por hidrógeno. El segmento de productos Liebherr Components presentó prototipos de dos motores de combustión de hidrógeno en bauma 2022, y se anunció la producción en serie para 2025. La industria también está explorando aplicaciones potenciales para pilas de combustible. Por ejemplo, General Motors y el fabricante de maquinaria de construcción Komatsu están trabajando juntos en un módulo de pila de combustible de hidrógeno para un camión volquete eléctrico. Komatsu también ha desarrollado una excavadora hidráulica de tamaño medio con un sistema de pila de combustible de hidrógeno como máquina conceptual.

OBSTÁCULOS EN LA EXTRACCIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE COMBUSTIBLES

“Antes de que los combustibles alternativos puedan ser utilizados a gran escala, sin embargo, es necesario aclarar cuestiones relativas a su producción y distribución”, enfatiza Timo Feuerbach. Según él, para realmente beneficiar al medio ambiente, los aceites vegetales deberían, por ejemplo, idealmente producirse solo a partir de residuos vegetales y alimentarios, y estar ampliamente disponibles. La situación es similar para el hidrógeno o los combustibles electrónicos; además de producir cantidades suficientes a partir de fuentes neutras en carbono, otro requisito es también establecer una red de distribución extensa.

GR-Package completo: La'ala Al Kuwait recibe la entrega de la sexta grúa todo terreno Tadano este año

La empresa La'ala Al Kuwait Real Estate Company ha recibido recientemente la última de seis nuevas grúas todo terreno Tadano GR, las cuales serán plenamente utilizadas en el proyecto de la Ciudad del Mar Sabah Al Ahmad.

Matthew Roden, Director de Gestión de Infraestructura y Construcción, comentó: "La llegada de la GR-1450EX de 145 toneladas completa la expansión de nuestra flota y nos posiciona bien para enfrentar los diversos desafíos que presenta el proyecto. Además de la GR-1450EX, Tadano también nos ha proporcionado recientemente tres GR-300EXs de 30 toneladas, una GR-500EXL de 50 toneladas y una GR-800EX de 80 toneladas. Estas grúas ya están demostrando su valor, especialmente con su capacidad de carga y transporte, que se está aplicando de manera efectiva en nuestras amplias obras de infraestructura."

La incorporación de seis nuevas grúas Tadano GR lleva nuestra flota de todo terreno a un total de trece. La'ala eligió cambiar a Tadano debido a su reputación por la calidad excepcional y la tecnología robusta. La decisión final fue facilitada tras recibir comentarios positivos de otros clientes en Kuwait. Agradecemos a Abdulmohsen Abdulaziz Al-Babtain Co. W.L.L. y Tadano por sus entregas puntuales y su apoyo continuo a nuestras actividades empresariales."



De izquierda a derecha: Ahmad Fikry (Gerente de Taller, La'ala Al Kuwait) - Matthew Roden (Director de Gestión de Infraestructura y Construcción, La'ala Al Kuwait) - Hanna Neimatallah (Director de Proyectos, La'ala Al Kuwait) - Yasuaki Kishimoto (CEO, Tadano Middle East L.L.C) - Mohammad Helmi (Jefe de Ventas de Flota, Abdulmohsen Abdulaziz Al-Babtain Co. W.L.L) - Mohammed Faheem Javed (Gerente de Marca Tadano, Abdulmohsen Abdulaziz Al-Babtain Co. W.L.L).



Sabah Al Ahmad Sea City es una gran ciudad costera residencial y de uso mixto en el sur de Kuwait. El sitio de construcción abarca muchos kilómetros de terreno abierto, donde las grúas Tadano GR han demostrado ser el equipo ideal debido a su flexibilidad y alta movilidad. Las aplicaciones típicas incluyen la instalación de varios cientos de kilómetros de redes de alcantarillado y aguas pluviales, construcción de puentes y edificios, lanzamiento de pontones en marinas, y muchos otros proyectos de infraestructura asociados con esta mega ciudad.

Reunión de concesionarios de Merlo en España

La reunión de concesionarios de Merlo se celebró en el Mini Hollywood de Almería, sin duda, un momento importante para profundizar sus estrategias y construir relaciones sólidas.

"En la reunión, se pudo apreciar de primera mano la energía y compromiso de todos los participantes. ¡Muchas gracias a todos!, añaden desde Merlo.



Las grúas Jekko se unen a la flota de AP Rentals

La compañía se convierte en nuevo distribuidor de Jekko en Hong Kong, Macao y Singapur.

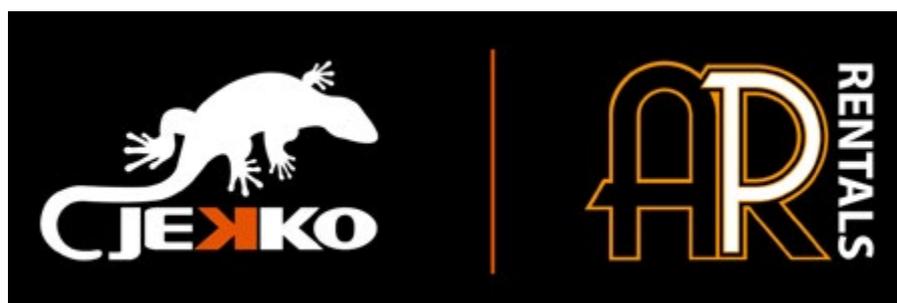
La presencia de ventas de Jekko se expande a Asia, sumando un nombre de gran prestigio a su red de distribuidores a nivel mundial: AP Rentals.

AP Rentals Limited es una de las empresas líderes en el servicio de alquiler de equipos con sede en Hong Kong y opera en dicho país, Macao y Singapur. AP Rentals trabaja en los sectores de construcción, ingeniería electromecánica y eventos y entretenimiento, ofreciendo alquiler y venta de equipos de energía, elevación y manejo de materiales.

Fundada hace 45 años por el Sr. Thomas P S Lau y la Sra. Chan Kit Mui, su empresa matriz, AP Rentals Holdings Limited, ha estado cotizando en la Junta Principal de la Bolsa de Valores de Hong Kong desde 2016 (código bursátil HKEX 1496).

AP Rentals se ha convertido en un referente en el mercado de alquiler de equipos y en la prestación de servicios de valor añadido a los clientes. Su flota de alquiler incluye maquinaria como generadores diésel, compresores de aire, soldadores diésel, torres de iluminación, plataformas articuladas, montacargas diésel y eléctricos, manipuladores telescópicos y grúas. Los servicios ofrecidos por el equipo experimentado varían desde análisis de proyectos, aplicaciones de maquinaria, evaluación de proyectos, capacitación, servicio y suministro de repuestos.

Para la marca Jekko, AP Rentals ofrece servicios de alquiler, venta, mantenimiento, repuestos y consultoría técnica para toda la gama, que incluye grúas SPX mini de 2.8 a 8



toneladas, grúas articuladas JF de 6.1 a 21.5 toneladas y minipickers MPK de 0.6 a 5 toneladas.

“Estoy completamente seguro de que la elección de AP Rentals como socio nos llevará un paso fundamental hacia adelante”, comentó el Sr. Diego Tomasella, CEO de Jekko. “Su sólida estructura corporativa, con un equipo bien capacitado y motivado, y su profundo conocimiento del mercado nos ofrecen información clave sobre las necesidades actuales del mercado y los próximos desarrollos. Esta retroalimentación es una ayuda fundamental para que Jekko adapte su oferta a las demandas específicas de la región. Estamos convencidos de que nuestras grúas, fáciles de usar y tecnológicamente avanzadas, serán apreciadas por los operadores, ya que comprenderán fácilmente la flexibilidad de uso que no se puede alcanzar con otros tipos de grúas”.

El Sr. Thomas P S Lau, presidente y CEO de AP Rentals, agrega: “Estamos contentos de iniciar negocios con Jekko, ya que conocemos esta marca desde hace más de 8 años. Estableceremos el soporte de Aplicación y Servicio para las máquinas Jekko, para ofrecer los mejores puntos destacados y soporte continuo al cliente en Hong Kong y el área de Asia-Pacífico”.



Ritchie Bros. logra resultados récord con su campaña Superseptiembre

Ritchie Bros., ha logrado excelentes resultados con su campaña Superseptiembre 2024 en Europa, Oriente Medio y África. Este éxito refuerza su posición como el principal mercado de referencia para compradores y vendedores de equipos en la región EMEA (Europa, Oriente Medio y África), reforzando su liderazgo en un periodo del año tradicionalmente marcado por las ventas más lentas.

En septiembre, Ritchie Bros. celebró siete subastas online sin precios de reserva en la región de EMEA. La campaña atrajo a miles de compradores de todo el mundo, brindando a los vendedores una plataforma ideal para acceder a mercados internacionales en un período típicamente tranquilo en términos de ventas.

SUPERSEPTIEMBRE 2024 EN NÚMEROS

La campaña Superseptiembre 2024 de Ritchie Bros. ha batido nuevos récords y ha alcanzado resultados sobresalientes en la región EMEA, reafirmando su posición como líder en el mercado global de equipos usados y destacando su éxito a la hora de conectar vendedores con una red global de compradores.

Ritchie Bros. organizó siete subastas online, seis en Europa y una en los Emiratos Árabes Unidos, consiguiendo un total de 12,773 registros de compradores interesados en participar. El 46% provenía de fuera de los países anfitriones, lo que demuestra su alcance global. En total, se vendieron 12,554 lotes, de los cuales 5,552 fueron adquiridos por compradores internacionales. Las subastas de septiembre registraron 3,689 compradores finales.

La campaña también logró varios hitos específicos en algunos países. En Dubai, se alcanzaron récords en número de compradores y vendedores en las subastas de septiembre de los últimos cinco años. En España, los compradores aumentaron un 40% (792) en comparación con el mismo periodo del año anterior, y los lotes crecieron un 19.5%, con un total de 2,114 equipos vendidos. De manera similar, en Italia, el número de postores aumentó en un 11 % interanual, con 3.231 registros, mientras que los compradores crecieron un 9 % y los lotes vendidos subieron un 5 % (2.287). En la subasta de Meppen se registró el mayor número de compradores (574) y lotes vendidos (1,700) en septiembre en los últimos cinco años.

SEPTIEMBRE SE CONVIERTE EN UN MES CLAVE PARA LAS TRANSACCIONES GLOBALES DE EQUIPOS

Un factor clave del éxito de Superseptiembre fue el formato de subastas online sin reserva de Ritchie Bros., que permite a los compradores participar sin necesidad de asistir en persona. Este formato online ofrece mayor



accesibilidad y flexibilidad, permitiendo a los compradores participar en las pujas en tiempo real desde cualquier lugar, una característica especialmente útil para los compradores internacionales.

Con la mayor base de datos de compradores de equipos industriales a nivel mundial, Ritchie Bros. permitió a los vendedores obtener resultados excelentes en un periodo normalmente caracterizado por ventas más lentas. “Nuestra campaña de Superseptiembre ejemplifica el compromiso de Ritchie Bros. de ofrecer un valor excepcional, tanto a vendedores como a compradores. Al agrupar nuestras ventas y utilizar nuestra red global de compradores, hemos creado una dinámica sólida. Con más de 12,500 lotes vendidos a compradores internacionales de diversos países, ayudamos a los vendedores a obtener buenos resultados, mientras ofrecemos a los compradores acceso a un inventario diverso en un momento en que las opciones suelen ser limitadas. Esta campaña no solo resalta nuestro alcance global, sino también nuestro papel como un mercado clave en el sector de equipos usado”, comenta David Fanning, Director de Marketing Internacional en Ritchie Bros.

“Soy cliente de Ritchie Bros. desde 2019 y recientemente he comprado una cosechadora Claas Lexion 760 del 2015 en la subasta de Irvillac, Francia, el 23 de septiembre. Su inventario incluye cada vez más equipos de calidad, con poco uso y, en algunos casos, hasta con información sobre el origen de las máquinas, lo cual me resulta muy confiable.

La plataforma es intuitiva, cómoda y transparente. Ritchie Bros. se ha convertido en una de mis primeras opciones cuando busco maquinaria y ya estoy revisando su inventario para las subastas de diciembre”, señala Jacques Buguel, responsable de ETA Buguel SARL, una empresa de servicios agrícolas en Bretaña, Francia.

CONSTRUYENDO CONFIANZA Y GENERANDO SEGURIDAD

Un atractivo clave para los participantes en la campaña Superseptiembre es la reputación consolidada de Ritchie Bros. en cuanto a su fiabilidad, lo que afecta tanto a vendedores como a compradores.

Los vendedores obtienen confianza en la certeza de la venta, la rapidez en la obtención del pago y la transparencia en los informes, mientras que los compradores disfrutan de la seguridad de un mercado justo y competitivo.

Como empresa que cotiza en bolsa y con una larga trayectoria de resultados, Ritchie Bros. brinda tranquilidad a sus clientes. “La integridad de la compañía y su compromiso de actuar en beneficio tanto de vendedores como de compradores han generado confianza, creando la mayor base de datos de clientes del mundo. Esta red no solo mejora las oportunidades de los vendedores para lograr transacciones exitosas sino que, también, brinda a los compradores acceso a un inventario variado y a información confiable, ayudándoles a tomar decisiones de compra informadas”, añade David Fanning, Director de Marketing Internacional en Ritchie Bros.

Hinowa TPX1800E ganadora en los Premios a la Innovación Batimat 2024

Hinowa ha ganado el prestigioso premio de oro en la categoría Maquinaria, Herramientas, Vehículos y Equipamiento, con su modelo TPX1800E, un reconocimiento que atestigua su compromiso continuo con la alta calidad y la innovación en la industria de la construcción.

El nuevo Hinowa TPX1800E es un gato de paleta con horquillas extensibles de pantógrafo, ultra compacto y fácil de manejar. Puede levantar y transportar palets de hasta 1.8 toneladas, con un sistema de energía libre de emisión totalmente eléctrico. Sus principales características innovadoras incluyen la unidad eléctrica y las horquillas extensibles, que permiten una carga y descarga rápidas y seguras. Ofrece un agarre optimizado y estabilidad en terrenos ásperos, como prados, al barro, arena, nieve y grava, tanto cuesta arriba como cuesta abajo.

El nuevo Hinowa TPX1800E es un equipo con horquillas extensibles sobre orugas, ultra compacto y fácil de manejar. Puede levantar y transportar palets de hasta 1.8 toneladas, con, como prados, al barro, arena, nieve y grava, tanto cuesta arriba como cuesta abajo.



“Nuestro agradecimiento especial va a todos los que vinieron y nos conocieron en nuestro stand en batimat!, Fue un verdadero placer compartir nuestros innovadores productos y

recibir su cálido apoyo.”, expresan desde Hinowa.



La Asociación Europea de Alquiler (ERA) ha publicado su Informe de Mercado 2024

El mercado europeo de alquiler se está normalizando, experimentando una recuperación post Covid-19. Las tasas de interés y la incertidumbre general están afectando directamente al segmento residencial, que está sufriendo en toda la UE (aunque con una importancia relativa para la industria del alquiler). En los próximos años, se espera que la inversión de la UE a través del Plan Nacional de Recuperación y Resiliencia (NRRP) impulse la actividad de alquiler.

Según el informe, se proyecta que el mercado europeo de alquiler crezca un 0.9% en 2024, un 2.8% en 2025 y un 3.6% en 2026, lo que refleja un crecimiento constante en la industria.

El mercado europeo de alquiler ha experimentado un aumento constante en su tasa de penetración de alquiler en los últimos años, reflejando la creciente preferencia de los clientes por alquilar en lugar de comprar equipos y herramientas. Alquilar ofrece acceso a equipos modernos, flexibilidad y eficiencia de costos, ya que reduce los requisitos de gasto de capital, los costos fijos de propiedad y el riesgo de valor residual, al mismo tiempo que permite a los clientes adaptarse a la demanda cambiante y a los requisitos del proyecto.

En el informe, se utilizan datos de Eurostat de hace dos años (es decir, de dos años antes de la publicación de este informe, según lo disponible en Eurostat) sobre la facturación anual de 3 códigos NACE (rev. 2). Las previsiones de actividades económicas y de construcción se toman de la Comisión Europea (incluyendo el Observatorio del Sector de la Construcción Europeo - ECSO - y el Observatorio del Stock de Edificios - BSO), FIEC (Federación de la Industria de la Construcción Europea), Euroconstruct, S&P Global y datos propios de KPMG.

Para los miembros de ERA, el Informe de Mercado de ERA está disponible este año de forma gratuita para proporcionar mayor visibilidad a la industria. También está disponible para no miembros por una tarifa de 1.200 EUR.

Si deseas acceder al informe, envía un correo electrónico al equipo de ERA a era@erarental.org

* Incluye a los miembros de empresas de alquiler de asociaciones que son miembros de ERA.



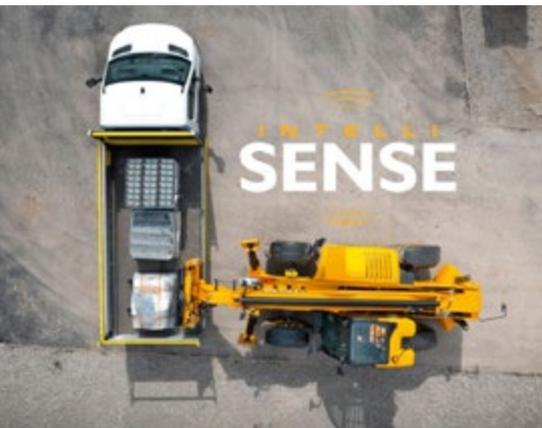
JCB Intellisense: el futuro de la seguridad en obra

JCB INTELLISENSE es una parte de la marca de automatización de máquinas de JCB, INTELLITECH.

Esta innovadora tecnología mejora la conciencia del conductor sobre lo que ocurre alrededor del vehículo y reduce significativamente el número de incidentes en obra al alertar a los operadores sobre la presencia de peatones en áreas de riesgo mediante cámaras de IA especializadas en construcción. Compatible con los manipuladores telescópicos de construcción JCB 540-140 y 535-125, JCB INTELLISENSE ayuda a proteger tanto a los trabajadores como a los peatones utilizando cámaras de IA y telemática. Esto permite que tus operadores puedan seguir trabajando sin interrupciones, mejorando la productividad y eficiencia de tu flota.

CÓMO INTELLISENSE MANTIENE SEGURA TU OBRA

INTELLISENSE utiliza una tecnología innovadora llamada Pedestrian AI para detectar la presencia humana tanto a los lados como en la parte trasera de una máquina en operación.



Pero, ¿cómo funcionan las cámaras de IA? Lo más importante es que pueden diferenciar entre humanos y objetos estáticos para evitar alertas excesivas y proporcionar una solución precisa en la que los operadores puedan confiar. Lo hace mediante cámaras de manipulador telescópico que proporcionan conciencia visual en tiempo real con una imagen de alta definición. Además, hay alertas audibles en la cabina para advertir al operador sobre posibles peatones cercanos. También cuenta con un altavoz externo que emite alertas automáticas para los peatones en riesgo.

Vea cómo funciona este nuevo sistema con este video:

<https://www.youtube.com/watch?v=BB5N-JSbdJf8>

El sistema utiliza cuatro cámaras, tres de las cuales son cámaras de IA (dos montadas lateralmente y una orientada hacia atrás), así como una cámara estándar orientada hacia adelante para mejorar la visibilidad del operador en línea con las ayudas de detección de objetos y visibilidad. El sistema está diseñado para detectar peatones dentro de una proximidad preestablecida de la máquina.

Cuando el sistema detecta a un peatón en esa área, se emiten advertencias audibles y visuales dentro de la cabina para el operador y externamente para advertir al peatón y a otros trabajadores en el sitio. El sistema también proporciona un botón de alerta para el operador como estándar, donde el operador tiene la capacidad de grabar un segmento de datos de diez segundos que se envía y almacena automáticamente en la nube.

Locatelli TCL 55.50: Potencia en cuatro ejes

Diseñada para ofrecer resistencia y versatilidad, la grúa TCL 55.50 de Locatelli es la líder en su línea de grúas montadas en camión de la marca italiana. Con una capacidad de elevación de hasta 55 toneladas al 85 % y una impresionante longitud de pluma de 37,2 metros, esta máquina está diseñada para manejar proyectos desafiantes con facilidad.

Diseñada para la movilidad, la TCL 55.50 alcanza velocidades de hasta 90 km/h, perfecta para viajar sin problemas entre lugares de trabajo. Desde elevación de alta resistencia hasta eficiencia vial inigualable, esta máquina de 32 000 kg es la solución ideal para operadores que buscan confiabilidad y alto rendimiento.



Tesya adquiere AMS y amplía su presencia en el sector del alquiler de equipos para eventos

La división española de Rental Service entra en un nuevo segmento de mercado con el objetivo de captar la creciente demanda de soluciones de alquiler para eventos, ofreciendo un servicio integral y soluciones sostenibles con bajo impacto ambiental.

TESYA, grupo internacional líder en la provisión de servicios y soluciones integradas B2B presente en varios sectores (desde la construcción hasta la transición energética, pasando por la gestión de obras y logística), ha anunciado la adquisición de AMS, Soluciones en Eventos, a través de su división Rental Service. Con una presencia consolidada en España gracias a empresas como Finanzauto, TESYA sigue ampliando su alcance en sectores clave, sumando ahora el de eventos con esta nueva incorporación.

AMS Soluciones en Eventos es una empresa con 10 años de experiencia en el alquiler de maquinaria y equipos para todo tipo de eventos. Entre sus servicios, ofrece generadores, instalaciones eléctricas y asistencia técnica in situ para garantizar la continuidad energética durante los eventos. Además, incluyen otros servicios como actividades de transporte y logística, vallas para la gestión de accesos, torres de iluminación y plataformas elevadoras para el montaje de estructuras.

AMS ha participado en proyectos de alto interés e impacto como eventos deportivos, musicales, culturales y corporativos, demostrando una gran experiencia y especialización en este tipo de sectores. AMS es un colaborador de referencia en la organización de la La Vuelta Ciclista a España, utilizando equipos de vanguardia como generadores STAGE V, que reducen las emisiones hasta en un 90% en comparación con los estándares de la industria.

El Grupo TESYA también presume de una amplia experiencia en el mercado del alquiler de equipos para eventos en Italia desde hace más de 25 años. Con la adquisición de AMS, TESYA entra en el mercado de alquiler



de equipos para eventos en España, ampliando así su oferta de servicios de alquiler en el país.

Gracias a una extensa red, el Grupo TESYA proporciona soluciones puntuales y proactivas para diversas necesidades de alquiler, con servicios de asistencia llave en mano que aprovechan las tecnologías más avanzadas del sector. En el ámbito de los eventos, el Grupo TESYA está evolucionando cada vez más hacia la oferta de soluciones integradas y sostenibles, como la incorporación de baterías y paneles solares. En España, el 60% de la flota de equipos de TESYA Rental Service está compuesta por generadores STAGE V de bajas emisiones.

Esta adquisición consolida la presencia del Grupo TESYA en España, donde Finanzauto ya desempeña un papel crucial. La experiencia de la compañía, con más de 90 años en sectores como el industrial, la obra pública, el minero y el marino se verá complementada por la adquisición de esta nueva línea de negocio, permitiendo al grupo TESYA ofrecer una propuesta de valor aún más completa. Con su sólida red de servicios, Finanzauto tendrá un efecto catalizador en esta estrategia, asegurando que los clientes de sectores críticos sigan contando con la mejor tecnología y servicios adaptados a sus necesidades, mientras se impulsa la sostenibilidad y la innovación.

Pierre-Nicola Fovini, CEO de Finanzauto y director general del Grupo TESYA, declaró: "El mercado europeo de alquiler de equipos está creciendo con fuerza, como lo confirma el último informe de mercado de la Asociación



Europea de Alquiler. A largo plazo, la diversificación del sector de la construcción y las inversiones en proyectos sostenibles seguirán impulsando el crecimiento del sector. En este contexto, desde TESYA aspiramos a desempeñar un papel como proveedor general, con el objetivo de una mayor cobertura geográfica, ofreciendo soluciones profundamente integradas para aplicaciones específicas. Con la adquisición de AMS, nuestro objetivo es desarrollar el negocio en España, logrando un crecimiento de dos dígitos en el volumen de negocio en los próximos años".

Por otra parte, Aniceto Moreno, actual CEO y fundador de AMS, expresó: "Nos llena de satisfacción poder contribuir al crecimiento de un grupo como TESYA en el sector de los eventos. Esta unión representa una gran oportunidad que nos permitirá crecer juntos y consolidar una apuesta firme y competitiva dentro de la industria".

La división Rental Service del Grupo TESYA está compuesta por CGTE (que opera en Italia), Alayan Rental (anteriormente Energyst) y Emerent, activas en España. El año 2023 fue positivo en términos de rendimiento económico, registrando una facturación de 1.700 millones de euros. Con la adquisición de AMS, el Grupo TESYA continúa su camino de crecimiento y consolidación.



Magni, máxima flexibilidad con el carro de horquillas giratorio basculante FEM

Magni lanza el nuevo Carro Horquilla FEM Giratorio Inclínable 5T, ideal para manipular materiales voluminosos en espacios reducidos.

Este nuevo accesorio ofrece una rotación de 360° y una inclinación de hasta 70°, lo que mejora la estabilidad y la eficiencia. Compatible con los modelos TH y RTH, soporta desde 2.300 kg hasta 5.000 kg y 2.500 kg con carga girada o inclinada, lo que lo hace perfecto para los sitios de trabajo más complejos.

Este implemento se diferencia de las horquillas estándar en su capacidad de rotación e inclinación, ofreciendo una flexibilidad inigualable. Este producto permite orientar fácilmente la carga y aumenta la estabilidad de los materiales gracias a una base diseñada para protegerlos durante las operaciones de manipulación. Esta característica proporciona una carga y descarga más eficiente y segura directamente desde el portahorquillas sin necesidad de equipos adicionales.

Este nuevo carro portahorquillas giratorio e inclinable FEM incluye todas las capacidades de rotación de 360° del carro portahorquillas giratorio FEM y, además, también ofrece



una inclinación de hasta 70°, garantizando así una mayor versatilidad y precisión en cada situación.

Con esta característica, Magni no solo satisface las necesidades de los lugares de trabajo más exigentes, sino que también ele-

va el estándar de eficiencia y productividad. Las horquillas giratorias e inclinables son una combinación perfecta de ingeniería avanzada y facilidad de uso, lo que las convierte en un accesorio esencial para lograr el máximo rendimiento en cualquier condición de operación.

LoxamHune, ganador del concurso de Community Managers en la Semana del Alquiler 2024

LoxamHune y su Community Manager, Elena Valdelomar, han sido reconocidos como ganadores del concurso de redes sociales organizado por la Asociación ASEAMAC durante la Semana Europea del Alquiler 2024.

Los community managers participantes se unieron en redes sociales usando los hashtags hashtag#SemanaDelAlquiler2024 y hashtag#VentajasDelAlquiler, compitiendo por alcanzar el mayor número de “likes”, comentarios y “shares”.

LoxamHune destacó por su creatividad y compromiso en la difusión de esta importante campaña. Como reconocimiento a su esfuerzo, Elena ha ganado una entrada al Foro ASEAMAC 2025, que se celebrará el 28 y 29 de enero en el Pabellón de Convenciones de Madrid.

“Agradecemos la colaboración de todos los participantes en promover el alquiler responsable y sostenible. ¡Felicidades a Elena y a LOXAMHUNE por este merecido reconocimiento!,” añaden desde ASEAMAC.



¡Felicidades al Community manager ganador!

Oil&Steel, Octoplus 27 y 30, nuevos estándares para las plataformas tipo araña

Oil&Steel, ha ampliado su gama con el lanzamiento de dos nuevos modelos, el OctoPlus 27 y el OctoPlus 30.

“Con estos nuevos modelos nos damos la oportunidad de entrar en un segmento de mercado, el de las arañas de media y gran altura, en el que Oil&Steel aún no estaba presente, y estamos convencidos de que tenemos todo para competir con los niveles más altos”, declaró Fulvio Frunzio, director comercial de Oil&Steel para Italia, Croacia, Eslovenia, Malta, Francia y España.

“Gracias a una gran compacidad, el nuevo OctoPlus puede garantizar una agilidad de movimiento sin precedentes en todos los contextos, desde la construcción hasta el paisajismo, con prestaciones absolutas de alta gama. Teniendo en cuenta las impresiones de los clientes que ya han tenido la oportunidad de observar las máquinas de cerca, estamos seguros de que podremos posicionarnos como una de las empresas protagonistas en este segmento durante muchos años”.

OIL&STEEL, LAS CARACTERÍSTICAS DEL NUEVO OCTOPLUS

Las novedades de la gama Oil&Steel son el resultado de un excepcional trabajo de investigación y desarrollo, que ha permitido al fabricante elevar aún más el ya elevado nivel tecnológico de sus plataformas.

Además de una altura de trabajo de 27 y 30 metros respectivamente, el OctoPlus 27 y el OctoPlus 30 pueden presumir de una capacidad máxima de 280 kg y un área de trabajo

que cubre un radio de 360° sin limitaciones. Al mismo tiempo, las dos nuevas plataformas tipo araña ofrecen el mejor alcance de su categoría, sostenidas por un brazo con un ángulo de funcionamiento de 180°. A esto se suma la elevación con doble brazo telescópico, una novedad para las plataformas Oil&Steel.

Otro punto fuerte es el sistema de nivelación de la cesta, gestionado electrónicamente gracias a sensores avanzados y controles electrohidráulicos proporcionales, que permite un funcionamiento suave y seguro incluso en terrenos irregulares.

Además, el tren de rodaje sobre orugas se puede ajustar de forma independiente en ambos lados, lo que permite nivelar el chasis durante la traslación incluso en pendientes importantes. Todo ello se traduce en intervenciones eficientes y seguras en cualquier tipo de entorno.

DOS PLATAFORMAS CONSTRUIDAS EN TORNO A LAS NECESIDADES DE LOS OPERADORES

Entre las características distintivas del nuevo OctoPlus se encuentra también la integración de la innovadora interfaz hombre-máquina desarrollada por Oil&Steel, que permite al operador gestionar la máquina con extrema facilidad y seguridad. De hecho, la pantalla en color de 7” instalada tanto en la máqui-

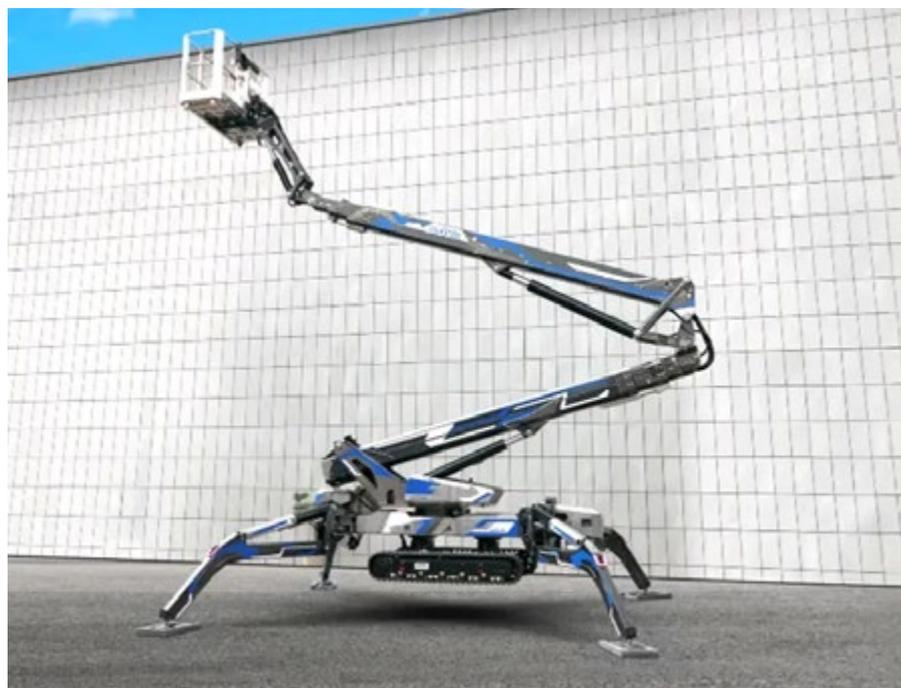
na como en el puesto de control, proporciona toda la información necesaria en tiempo real, garantizando un seguimiento constante del estado del vehículo.

Las dos plataformas también presentan interesantes funciones automáticas que garantizan un paso más en la simplificación de las operaciones. La estabilización y desestabilización automática, la apertura y cierre automático de la parte superior, el guardado de la posición en altitud y la función de “pantógrafo virtual” son sólo algunas de las novedades más importantes en este sentido.

Para facilitar aún más su uso, las plataformas están equipadas con un radiomando de fácil uso que se adapta perfectamente a las necesidades del alquiler de frío, y un sistema de conectividad remota que permite monitorizar los parámetros de la máquina y recibir asistencia remota en caso de necesidad.

El mantenimiento también se ha simplificado: todos los componentes sujetos a desgaste son fácilmente accesibles, lo que permite intervenciones rápidas y reduce al mínimo los tiempos de inactividad. Además, los nuevos OctoPlus 27 y 30 se benefician de una garantía de 24 meses con posibilidad de ampliación.

La versatilidad de los modelos OctoPlus se refleja también en la variedad de motorizaciones disponibles: diésel, gasolina, batería y versión bienergía, para garantizar soluciones adecuadas a cada tipo de necesidad operativa.



LoxamHune consigue los ‘doce puntos’ en el montaje del XXII Festival de Eurovisión Junior

El líder en alquiler de maquinaria repitió colaboración con Sold Out para hacer posible un evento de gran exigencia técnica en la Caja Mágica de Madrid.

LoxamHune volvió a tener una destacada presencia en el montaje y logística de un evento de primera línea con los equipos suministrados durante el XXII Festival de la Canción de Eurovisión Junior, celebrado el pasado sábado en la Caja Mágica de Madrid.

El líder en alquiler de maquinaria volvió a colaborar con el promotor Sold Out en toda la infraestructura técnica que requiere uno de los acontecimientos musicales más importantes del panorama nacional.

En concreto, LoxamHune suministró varias plataformas elevadoras de diferentes alturas, de entre 22 a 40 metros, para alcanzar las zonas de mayor altura donde instalar los focos, cableado, iluminación, montaje de las pantallas, escenario y decoración.

Para garantizar el confort del público y los artistas de 17 países, instaló junto con su partner HEAT COOL el sistema de climatización de todo el recinto.

La aportación de LoxamHune se completó con plataformas articuladas, telescópicas y de oruga; carretillas para manipular materiales y decorado; así como andamios, transpaletas y maquinaria ligera como taladros, calentadores y radiales.

Desde 1995, Sold Out ha producido algunos de los festivales, exposiciones y espectáculos musicales y teatrales más importantes que se han llevado a cabo en España. Con una clara vocación internacional, también ha realizado numerosas producciones en el extranjero, con proyectos en los cinco continentes.

Antonio López, responsable de infraestructuras de Sold Out para Eurovisión Junior, comenta: “Uno de los retos que teníamos era utilizar una maquinaria muy específica por las necesidades del espacio. Por ejemplo, por sus características de movilidad y peso, las máquinas de 26 metros aportadas por LoxamHune son las más adecuadas para un suelo delicado como es el de la Caja Mágica”.

“Destacamos el trato recibido por parte de LoxamHune, con quienes ya habíamos trabajado en los Latin Grammy de Sevilla. Nos ha facilitado las cosas en circunstancias a veces muy complicadas”, añade Antonio.

PROFESIONALES Y EQUIPOS PARA ESPECTÁCULOS ÚNICOS

LoxamHune ha sido motor clave en la organización de muchos de los mejores conciertos del panorama musical internacional,

como los de Taylor Swift o Bruce Springsteen, eventos como los Latin Grammy de Sevilla o festivales como Monegros Desert Festival o el Mad Cool.

Sin importar la mayor o menor dimensión de un evento, LoxamHune cuenta con una gran flota que le permite estar presente en distintas localidades a la vez y ofrecer cobertura total, no sólo de grupos electrógenos, sino de maquinaria, plataformas elevadoras, climatización, módulos, etc.

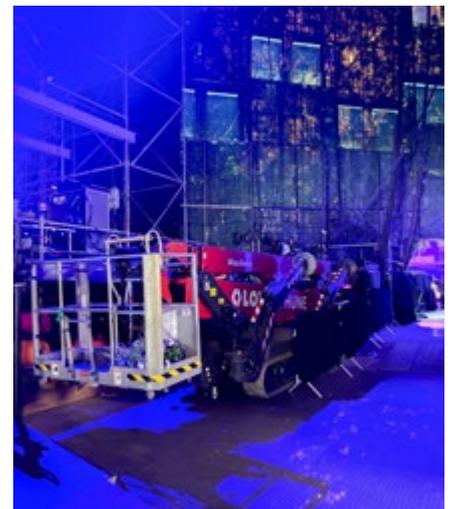
LoxamHune es especialista en alquiler de equipos de suministro de energía y cuenta con un amplio y experimentado equipo de profesionales que se encarga de diseñar la red, calcular la potencia necesaria para cubrir las necesidades eléctricas y hacer frente a toda la logística esencial para montar un gran evento.

La empresa lleva su energía hasta donde el acontecimiento musical la necesite, e ilumina los escenarios y todos los espacios llenándolos de luz y color. Para ello, dispone de grupos electrógenos de primeras marcas desde 30 a 2.000 kvas, bifrecuencia (50 y 60Hz) y al mejor precio para alquilar. Asimismo, cuenta con generadores eléctricos con los últimos sistemas de seguridad y control, que garantizan plenamente la calidad y continuidad del suministro eléctrico temporal.

También cuenta con la mayor flota en el panorama nacional de grupos electrógenos de bajas emisiones con motor Stage V debido a su claro compromiso medioambiental, puesto que son el único alquilador de maquinaria clima neutro en España: calculan, reducen y compensan su huella de carbono.



Ofrece soluciones integrales que van más allá del alquiler con módulos prefabricados para diferentes usos, grupos electrógenos, y servicios de mantenimiento técnico de equipos, así como venta de maquinaria de segunda mano y venta de repuestos. Da solución a sectores tan diversos como el de la construcción, industrial, automovilístico, eventos, eólico o medio ambiente, siempre comprometidos con la seguridad en el entorno laboral y el medio ambiente siendo la primera empresa española Clima Neutro del sector.



Telefónica Tech digitaliza la planta Reviver de GAM

GAM ha confiado en Telefónica Tech como partner tecnológico para llevar a cabo un proyecto integral de digitalización en su planta de refabricación de maquinaria industrial Reviver, situada en la localidad de Villacé (León). Este acuerdo contribuirá a generar un impacto positivo en el medio ambiente y ayudará a conseguir el objetivo de Reviver de alargar el ciclo de vida útil de los equipos.

Telefónica Tech, a través de su empresa Geprom, ha realizado una consultoría tecnológica para analizar las necesidades de GAM y diseñar un proyecto llave en mano que engloba tanto la implementación de sistemas de gestión de almacenes (SGA) y de gestión de la producción (MES) como soluciones de comunicaciones (WAN, LAN y WIFI), ciberseguridad y sistemas con arquitectura de nube híbrida en la propia planta. La integración del MES y el SGA con el ERP de GAM permitirán a la compañía tener la trazabilidad completa de las máquinas y de los componentes industriales que entran en su planta Reviver para ser desmantelados y arreglados para darles una segunda vida.

implementados. Además, se dotará a los trabajadores de dispositivos para que les sirvan como guía en la digitalización de las operaciones desde cualquier punto, y tengan acceso a los indicadores de productividad y otra información relevante (como el consumo de material, la cantidad de material producido, un registro de los movimientos logísticos previo escaneo de los elementos de la fábrica...).

Julio Caamaño, director de la planta Reviver, asegura: “La colaboración con Telefónica Tech nos permite dar un paso decisivo en la optimización de nuestros procesos industriales, no solo mejorando la eficiencia opera-



tiva, sino también contribuyendo de manera significativa a la sostenibilidad. Con la trazabilidad completa de cada componente y maquinaria, garantizamos que cada equipo reciba una segunda vida útil, minimizando el desperdicio y reforzando nuestro compromiso con la economía circular y el medio ambiente”.

Dario Cesena, CEO de Geprom Part of Telefónica Tech, afirma: “El proyecto integral de digitalización de la planta de GAM es un ejemplo más de cómo la tecnología contribuye a la economía circular, dando en este caso una segunda oportunidad a las máquinas industriales. La implementación de los sistemas de gestión de producción y almacenes permitirá a GAM ganar en eficiencia y competitividad al tener registrados todos los elementos de la fábrica en tiempo real y contar con la trazabilidad completa del proceso de producción”.

JULIO CAAMAÑO, DIRECTOR DE LA PLANTA REVIVER, ASEGURA: “LA COLABORACIÓN CON TELEFÓNICA TECH NOS PERMITE DAR UN PASO DECISIVO EN LA OPTIMIZACIÓN DE NUESTROS PROCESOS INDUSTRIALES, NO SOLO MEJORANDO LA EFICIENCIA OPERATIVA, SINO TAMBIÉN CONTRIBUYENDO DE MANERA SIGNIFICATIVA A LA SOSTENIBILIDAD. CON LA TRAZABILIDAD COMPLETA DE CADA COMPONENTE Y MAQUINARIA, GARANTIZAMOS QUE CADA EQUIPO RECIBA UNA SEGUNDA VIDA ÚTIL, MINIMIZANDO EL DESPERDICIO Y REFORZANDO NUESTRO COMPROMISO CON LA ECONOMÍA CIRCULAR Y EL MEDIO AMBIENTE”.

El sistema de gestión de almacenes (SGA) permitirá automatizar y sincronizar en tiempo real todas las operaciones del almacén (trazabilidad extremo a extremo de las máquinas industriales y componentes, gestión de stocks, entrada y salida de mercancías, planificación de la demanda...) y estará en continua comunicación con el MES, facilitando el trabajo de los operarios al posibilitar la planificación, el seguimiento y el control de los procesos de producción en fábrica (piezas producidas, consumidas o refabricadas, registro de material no servible...). De esta forma, por ejemplo, cuando haya falta de material, el MES enviará la tarea al SGA para que el personal logístico pueda localizar y mover los materiales que sean necesarios.

El proyecto incluirá también el desarrollo de la interfaz para que los operarios de Reviver puedan trabajar con los sistemas SGA y MES

DARIO CESENA, CEO DE GEPROM PART OF TELEFÓNICA TECH, AFIRMA: “EL PROYECTO INTEGRAL DE DIGITALIZACIÓN DE LA PLANTA DE GAM ES UN EJEMPLO MÁS DE CÓMO LA TECNOLOGÍA CONTRIBUYE A LA ECONOMÍA CIRCULAR, DANDO EN ESTE CASO UNA SEGUNDA OPORTUNIDAD A LAS MÁQUINAS INDUSTRIALES. LA IMPLEMENTACIÓN DE LOS SISTEMAS DE GESTIÓN DE PRODUCCIÓN Y ALMACENES PERMITIRÁ A GAM GANAR EN EFICIENCIA Y COMPETITIVIDAD AL TENER REGISTRADOS TODOS LOS ELEMENTOS DE LA FÁBRICA EN TIEMPO REAL Y CONTAR CON LA TRAZABILIDAD COMPLETA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN”.

IES Humanejos, seguimos creciendo

Hace unos días la empresa GROVE – MANITOWOC visitó las instalaciones del IES Humanejos donde se presentó y conoció sus talleres y plan formativo.

“El compromiso con la formación es fundamental para que sigamos creciendo, dándonos a conocer y abriendo puertas a nuestros alumnos, vuestros futuros técnicos. La información y el conocimiento de las empresas, es un pilar necesario para que los alumnos se interesen por su futuro laboral y profesional”, comenta Jesús de Lara Antoranz, IES Humanejos.

Esta labor vino a cargo por el personal de MANITOWOC, de la mano de Ángel, Vicente, y Francisco, que presentaron su empresa, su funcionamiento, productos, grúas montadas en camión y procesos de trabajo y datos técnicos, despertando el interés de los alumnos por realizar prácticas en sus instalaciones y crecer profesionalmente.

“Seguimos trabajando en la formación y sintiendo vuestro apoyo”, añade agradecido Jesús de Lara Antoranz.

Jesús de Lara Antoranz, IES Humanejos



Vigas separadoras Modulift abordan desafíos de distribución de peso en la elevación de un barco de 150 toneladas

Una estructura de elevación de Modulift, utilizando tres vigas separadoras diferentes, ha logrado levantar con éxito un barco artesanal en un puerto de Qatar.

Una viga separadora MOD@ 600XB/600, una MOD@ 250 y una MOD@ 110 se han utilizado en una estructura de elevación "1-sobre-2" para maniobrar de manera segura un barco con distribución de peso irregular en un puerto de Qatar.

La empresa de logística Al Jaber Heavy Lift & Transport, especializada en servicios completos de elevación y transporte, levantó con éxito el barco de madera utilizando tres vigas

separadoras diferentes de Modulift. Con 40 metros de largo y 10 metros de alto, levantar el barco presentó desafíos debido a su peso y centro de gravedad, que no eran uniformes.

En escenarios de elevación como este, una configuración "1-sobre-2" suele ser la solución más económica cuando no existen restricciones de altura. El uso de tres vigas separadoras MOD@ de diferentes tamaños de la gama estándar de Modulift permitió a la grúa

levantar cuidadosamente el barco a pesar de la distribución de peso desigual.

Las vigas separadoras del sistema MOD de Modulift son intercambiables y reutilizables para múltiples levantamientos y diferentes escenarios de elevación, ahorrando tiempo y dinero sin la necesidad de adquirir un nuevo sistema de elevación desde cero.

Fasin Abubacker, Gerente de Ingeniería en Al Jaber, comentó: "El barco de 150 toneladas fue construido artesanalmente en Kerala, India, y llevado a aguas de Qatar. Requería ser elevado al muelle en Qatar para realizar trabajos de mantenimiento adicionales. Nuestro equipo de operaciones pudo ejecutar el levantamiento de manera segura y rentable en el puerto. No habríamos podido realizar esta operación tan rápidamente sin el sistema de vigas separadoras MOD@. Una distribución de peso desigual durante el levantamiento puede causar inclinaciones o incluso daños estructurales catastróficos al objeto levantado. Usar tres MOD@ diferentes en una configuración '1-sobre-2' ayudó a mitigar estos desafíos."

La viga separadora MOD@ es el eje central de la gama de productos de Modulift, y se adapta sin problemas a los marcos separadores CMOD@ y TriMOD, y a la viga separadora sin grilletes con eje trunnion.

Sarah Spivey, Directora General de Modulift, afirmó: "Nuestras vigas separadoras MOD@ están disponibles en múltiples tamaños, de 6 a 2000 toneladas, y están específicamente diseñadas para satisfacer las necesidades de levantamientos desafiantes como este. Este es solo uno de los muchos levantamientos exitosos que hemos visto en puertos de todo el mundo".



Informe de ANMOPYC sobre la IA en la manufactura

ANMOPYC ha realizado un informe sobre la transformación digital en la industria manufacturera, con un enfoque en el uso de inteligencia artificial (IA) para mejorar la toma de decisiones y optimizar procesos.

Os podéis descargar el documento en el siguiente enlace: [ANMOPYC_Documento Divulgativo IA \(Oct 2024\).pdf](#)

Os traemos los puntos más importantes:

Introducción a la digitalización en manufactura: La transformación digital es una necesidad en la industria manufacturera para optimizar procesos y mantener competitividad. La IA surge como una tecnología central para este cambio, mejorando flexibilidad y precisión en los procesos productivos.

Impacto de la IA en la manufactura: La IA ha evolucionado de ser una tecnología experimental a una herramienta esencial en muchas industrias. Su capacidad para analizar y optimizar procesos la convierte en una herramienta fundamental para las empresas que buscan innovar y liderar en el mercado.

Papel del dato en la IA: Los datos son el núcleo de la digitalización y la IA. La calidad y disponibilidad de datos son esenciales para el funcionamiento de cualquier sistema de IA, ya que estos datos permiten optimizar y automatizar procesos críticos en la industria.

Internet de las Cosas (IoT) en manufactura: El IoT, y su variante industrial IIoT, permiten la recolección de datos en tiempo real desde múltiples dispositivos conectados. Esto mejora la monitorización de equipos y el mantenimiento predictivo, reduciendo el tiempo de inactividad.

Recolección y análisis de datos: El análisis de datos permite tomar decisiones informadas, optimizar procesos y mejorar la experiencia del cliente. En manufactura, los datos ayudan a identificar cuellos de botella y optimizar la cadena de producción, reduciendo costos y mejorando la eficiencia.

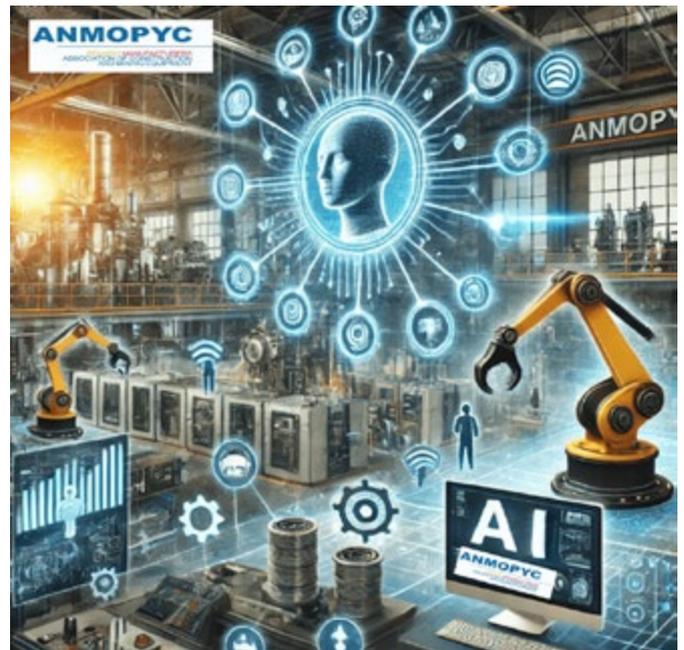
Beneficios de la digitalización: La digitalización ofrece beneficios en la toma de decisiones, personalización de productos, desarrollo de nuevos servicios y optimización operativa. Las empresas pueden así mejorar su eficiencia y ofrecer una experiencia personalizada a los clientes.

Desafíos en la transformación digital: La digitalización presenta desafíos como la calidad de los datos, fragmentación de datos, costos, y la interoperabilidad entre sistemas. Superar estos obstáculos es esencial para una adopción efectiva de la IA.

Seguridad y privacidad: La seguridad de los datos y la privacidad son preocupaciones clave en la digitalización. Las empresas deben implementar medidas de protección y cumplir con regulaciones como GDPR para evitar brechas de seguridad.

Cambio cultural en las organizaciones: La adopción de IA y tecnologías digitales puede encontrar resistencia en las organizaciones. Es esencial capacitar a empleados y líderes para que adopten un enfoque basado en datos y contribuyan a la transformación digital.

Conceptos básicos de la IA: La IA se enfoca en sistemas capaces de realizar tareas que normalmente requieren inteligencia humana. Algunas de estas tareas incluyen reconocimiento de patrones, procesamiento de lenguaje natural y análisis de imágenes.



Historia de la IA: Desde sus comienzos en los años 50, la IA ha pasado por distintas etapas, como los sistemas expertos en los 80 y el aprendizaje profundo en los 2000, cada uno ampliando sus aplicaciones y capacidades.

Desarrollo de Machine Learning: El aprendizaje automático permite que las máquinas mejoren con experiencia. Esto ha revolucionado la IA, ya que permite a los sistemas aprender de datos en lugar de depender solo de reglas preprogramadas.

Importancia del Deep Learning: El auge del Big Data y el aprendizaje profundo han permitido avances en tareas como el reconocimiento de voz y de imágenes. Esto facilita aplicaciones en sectores como salud, finanzas y manufactura.

IA Generativa y su potencial: La IA generativa puede crear contenido original como texto e imágenes, lo que abre nuevas posibilidades para la creatividad y la innovación en la industria.

Modelos de IA en la industria: Existen modelos específicos de IA, como la regresión lineal para predecir valores, los árboles de decisión para clasificar información, y las redes neuronales para identificar patrones complejos.

Aplicaciones prácticas de la IA en manufactura: Las aplicaciones incluyen asistentes virtuales, vehículos autónomos, administración de proyectos, y optimización de manufactura, cada uno mejorando la eficiencia operativa en áreas clave.

Optimización de la cadena de suministro: La IA permite predecir el mantenimiento de equipos, evitar tiempos de inactividad, y optimizar rutas logísticas, reduciendo costos y mejorando los tiempos de entrega.

Mantenimiento predictivo: La IA se utiliza para monitorear y predecir fallos en equipos industriales, lo cual ayuda a evitar paradas imprevistas y extiende la vida útil del equipo.

Control de calidad: Herramientas de IA, como la visión por computadora, detectan defectos en la producción en tiempo real, garantizando que los productos cumplan con los estándares de calidad y minimizando los errores.

Administración de proyectos con IA: La IA ayuda a planificar y gestionar recursos en proyectos de manufactura, optimizando la asignación de personal y ajustando costos y tiempos para evitar retrasos.

Seguridad en el trabajo mediante IA: El reconocimiento facial y otros sistemas de seguridad monitorizan el uso de equipos de protección y restringen el acceso a zonas de riesgo, reduciendo así los accidentes laborales.

IA en la experiencia del cliente: Los datos de comportamiento de los clientes permiten a las empresas personalizar sus productos y servicios, mejorando la satisfacción y fidelización del cliente.

IA Tradicional vs IA Generativa: La IA tradicional se enfoca en resolver tareas específicas, mientras que la IA generativa permite crear contenido nuevo y original, expandiendo las capacidades de las empresas para innovar.

Ética y regulación en IA: La expansión de la IA plantea desafíos éticos y de privacidad, por lo que es necesario desarrollar normas y regulaciones que guíen el uso responsable de estas tecnologías.

Conclusión y futuro de la IA: La IA continuará transformando la industria manufacturera, permitiendo una mayor eficiencia y competitividad. Con el tiempo, se espera que la IA avance hacia modelos más integrados y autónomos, impactando positivamente en la sociedad.

¡¡Como siempre, un gran trabajo de ANMO-PYC!!! Felicidades.

El dúmper eléctrico AUSA D101AEA, galardonado con el Rental 2024 Editor's Choice Award

AUSA, fabricante de vehículos industriales compactos todoterreno, ha sido uno de los protagonistas en la edición de este año de los Rental 2024 Editor's Choice Award al recibir un galardón por el dumper eléctrico D101AEA, uno de los dumpers enchufables más compactos del mercado.

Los premios Editor's Choice Awards 2024 de Rental representan los mejores productos de la industria de alquiler de equipos, ganando interés tanto de los usuarios finales como de los profesionales del alquiler. Según un representante de Rental, "Los clientes de cualquier nivel o sector confían en las empresas de alquiler para ayudar a resolver sus problemas: estos productos innovadores fueron diseñados precisamente para eso, mientras optimizan las operaciones, mejoran los márgenes de beneficio y son lo más efectivos posible".

El AUSA D101AEA es un dúmper eléctrico de 1 tonelada de carga útil con una tolva de descarga de altura. Su tamaño extremadamente estrecho de solo 108 cm lo convierte en la opción perfecta para movimientos de tierra en espacios reducidos, como obras municipales, renovaciones de propiedades, pequeñas demoliciones y paisajismo.

El dúmper D101AEA está equipado con baterías de iones de litio, conocidas por su fiabilidad y durabilidad. Dispone de un paquete con una capacidad de 9,3 kWh, suficiente para al menos un día completo de trabajo con este tipo de equipo.



Sus baterías de 19,6 kW son gestionadas electrónicamente para ofrecer de manera fluida una potencia óptima y unas capacidades todoterreno que igualan a los vehículos diésel. Además, cuando se suelta el acelerador, el motor eléctrico reduce instantáneamente la velocidad mientras se regenera la energía, asegurando así una mayor autonomía.

Además de la velocidad y agilidad de esta máquina, que permite completar los proyectos más rápido, su tecnología eléctrica reduce los costes de mantenimiento en un 50% en comparación con un vehículo diésel, principalmente gracias a la reducción sustancial de componentes mecánicos y de desgaste. Los costes de adquisición de repuestos también se reducen drásticamente. En cuanto a la energía necesaria para operar estos modelos, el menor precio de la electricidad en comparación con el combustible también impacta positivamente en sus costes de uso.

Los productos galardonados, que exhiben innovación y utilidad, fueron elegidos en función de las nominaciones presentadas y la participación de la audiencia durante un período de 12 meses en ForConstructionPros.com, y seleccionados por el equipo editorial y la junta asesora.



DIRECTORIO DE FIRMAS

GRÚAS

Vivir el progreso

LIEBHERR

Grúas móviles y sobre orugas




GRÚAS GRAN ALTURA

LKWLIFT

zt safetysystems

BRONTO SKYLIFT
Importador Oficial
Servicio técnico autorizado



- VENTA EQUIPOS DE GRAN ALTURA, PROTECCION CIVIL
- SERVICIO TECNICO
- ARNESES DE SEGURIDAD ZT SAFETY SYSTEMS
- PLATAFORMAS AUTOPROPULSADAS DE 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 88
www.loxamhune.com

LOXAM HUNE
Mucho más que un alquiler

ESPECIAL: RED DE CONCESIONARIOS PALFINGER



CARROCERÍAS HERMANOS REGA, S.L.

Carrocerías Hermanos Rega (CHR), fundada en 1957, ha construido una sólida reputación en el sector de fabricación de carrocerías para vehículos de transporte logístico. Basándose en tres pilares fundamentales: calidad, inventiva y servicio, se ha adaptado a los cambios del mercado y a las necesidades de sus clientes, ofreciendo soluciones innovadoras y personalizadas. A lo largo de sus más de 65 años, la empresa ha evolucionado con el sector, aprovechando los avances en materiales y técnicas de fabricación.

Actualmente, CHR forma parte de la red de Concesionarios Oficiales de PALFINGER Ibérica, lo cual reafirma su compromiso con la calidad expandiendo sus soluciones en el ámbito de la logística.

Su amplia experiencia en el diseño y fabricación de carrocerías a medida se refleja en cada proyecto, desde el concepto hasta la entrega, priorizando un enfoque detallado que minimiza la necesidad de mantenimiento y asegura la máxima durabilidad de sus productos.

La relación cercana con el cliente es otro aspecto distintivo de CHR. Cada proyecto es evaluado a fondo, lo que permite a la empresa ofrecer una solución adaptada en diseño y precio, respondiendo a las necesidades específicas de cada cliente.



PALFINGER

● Delegación Oficial
● Concesionario Oficial



SERVICIOS

- **CATEGORÍAS PROTECCIONES:**
Protecciones traseras y Protección Anticiclista.
- **RETENEDOR:** Retenedor palanca, retenedor abatible, y retenedor pivote.
- **FALDILLAS Y FALDONES:**
Faldillas antispray y faldones.
- **CAJONES Y BIDONES:** Cajones de Termo Plástico y Cajones de Inox y complementos.

CONTACTO

Alfoz, A Seara, 13. CP 27775
(Lugo) España
Tel: 982 55 85 61

Email: chrega@rega.es



• 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