

# MOVICARGA

MOVIMIENTO DE CARGAS

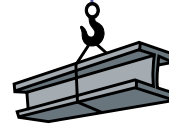


1973 | 2023

www.movicarga.com

AÑO LI - Nº 593

Diciembre 2024



SIMPLE ANSWERS TO COMPLEX LIFTING REQUESTS



## DESCUBRE BG LIFT

LAS GRÚAS COMPACTAS SOBRE ORUGAS MÁS INNOVADORAS



**M250**  
GRÚA COMPACTA

**M250**LI-ION  
ELÉCTRICA



**M400**  
GRÚA COMPACTA



**M060**  
MINI GRÚA  
COMPACTA

**M060**LI-ION  
MINI GRÚA  
ELÉCTRICA

BG LIFT



MÁS INFORMACIÓN

PALFINGER Ibérica distribuidor oficial para España y Portugal

# FELIZ NAVIDAD Y AÑO NUEVO



**LGMG Europe B.V.**

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

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

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



RELIABILITY IN ACTION



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

- 4 Editorial
- 6 Descubre BG Lift
- 14 Palfinger presenta su nueva gama TEC de polibrastos
  
- 18 **BALANCE 2024**
- 20 Especial grúas
- 40 Especial plataformas, equipos y repuestos
  
- 86 Mycsa Grúas celebra su reunión anual de concesionarios: Un balance de logros y un futuro prometedor
- 88 La nueva F905R-HXP Techno de Fassi, eficiencia inmediata, extensión extraordinaria
- 89 Una grúa FASSI F275A entregada en Valencia para Wellpoint
- 90 Trainar Semirremolques asesora a Grúas Doniz en la planificación y ejecución del transporte especial de una pieza única
- 92 Resultados de GAM en el tercer trimestre de 2024
- 93 El compromiso con la comunidad local es uno de los pilares de RSC en Pramac Ibérica
- 94 Nuevo M0407TE de LGMG con plataforma extensible
- 95 Julio Santos, Presidente de Alkora EBS, recibe el Premio Gema 2024 de Corredurías Internacionales
- 96 La grúa Spierings Mobile Cranes SK1265-AT6 eLift de Aguado montando una grúa torre en Madrid  
Mycsa abre en Portugal
- 98 HEI presenta la grúa todoterreno SANY SAC700
- 100 RB Componentes: Innovación con raíces sólidas
- 102 Pramac, líder en MotoGP y en soluciones energéticas
- 104 Entrega y capacitación de equipos autopropulsados Goldhofer para Transportes y Grúas Carballo, en Tenerife
- 106 Entrevista a Ángel Tijer, de Logical Rioja
  
- 107 DLL Nombra a Ignacio Uriarte como CFO de Iberia
- 108 Locatelli cumple 70 años
- 110 Grove recibe la visita de los estudiantes del IES Humanejos
- 112 Viaje a la fábrica de Palfinger en Austria
- 119 Maxber adquiere Aragón Maquinaria y refuerza su posición como uno de los líderes a nivel nacional  
Equipzilla incluye servicio de venta
- 120 Construcciones y Reformas Sorín Sava, S.L. amplía su flota con Palfinger
- 122 Un café con... David Ruiz Garzón, Secretario General ANAGRUAL
- 124 Entrevista a Jorge Cuevas Martí, Director General de MOVEX LIFT IBÉRICA
- 126 Grúas giratorias JMG: Precisión y potencia en tus manos
- 128 Logistics & Automation Madrid 2024
- 132 CMC S20, un modelo ideal para los trabajos en interiores
- 133 Transgrúas refuerza su Red de Representantes con formación especializada en programación de grúas Fassi
- 134 El Ayuntamiento de Ibiza incorpora la minigrúa con la tecnología más moderna de Palfinger
- 135 Construcciones Ernesto Espías, S.L. ha integrado en su flota la PK 78002SH de Palfinger
- 136 ANAPAT celebra su cena anual en el mesón Txistu con gran participación
- 139 JF235CL: la primera grúa sobre orugas con pluma articulada de Jekko alimentada por litio
- 140 La Alianza ELEVA celebra su Asamblea General de 2024 en Madrid
- 142 Homenaje a José Manuel Payá
- 150 NOTICIAS REVISTA ONLINE
- 178 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



## Ubi concordia, ibi victoria, donde hay unidad, hay victoria

Hay años que los tienes que mandar a tomar por saco porque son de esos que empiezan bien, se van torciendo y llega final de año y das gracias a Dios porque se hayan acabado.

Y yo que siempre soy positiva e intento sacar lo mejor de las cosas, este año hubiese terminado el año en agosto la verdad. Me han sobrado 4 meses. Soy consciente de que “Dios da las peores batallas a sus mejores guerreros”, pero estaréis conmigo en que hay batallas que no se deberían luchar.

Sin embargo, viendo lo que ha pasado en Valencia, se me ha pasado la tontería rápido. No hay nada como relativizar, dar gracias a Dios de lo que tienes, y seguir palante. Quiero daros las gracias a todos por el cariño que he recibido durante este año. Brutal. Mil gracias de corazón.

Me alegra saber que para el sinvergüenza de Sánchez no está siendo su mejor año tampoco. Sólo falta que imputen a su mayordomo y hace pleno.

Las ayudas a Valencia por parte del Estado no han llegado todavía, eso sí, dinerito para gastar en propaganda política para crispas más a la sociedad, lo gastan a manos llenas.

Este titiritero acaba de anunciar que organizará 100 actos con el lema “España en Libertad” (esto es la definición de libertad para los rojos) para conmemorar el 50 aniversario de la muerte de Franco. Gastando pasta como si fuera suya encima. Como si este Gobierno no tuviese suficientes gastos, añádele uno más, uno totalmente innecesario, que nos costará a los españoles otra subida de impuestos, por supuesto.

Crearé un Alto Comisionado y un comité científico de expertos (obviamente radicalizados al máximo) incluyendo actos culturales, actos en colegios, exposiciones en museos y actividades en espacios públicos. Propaganda política al más alto nivel con la excusa de vender su progreso, que por cierto, sólo ha sido retroceso desde que venimos sufriendole.

El pobrecito de Sánchez debe ser que no duerme por el franquismo, pero ir al funeral de las 200 víctimas de la Dana en Valencia ni se lo plantea. Se ve que no tiene tiempo, ni ganas, ni agallas. A esas personas en mi pueblo, siendo generosos, se las llama cobardes y ruines. A esos que se quejan de que no cobran lo suficiente o que no les van a subir el sueldo tanto como se merecen, que piensen bien donde depositan su voto, porque si es tirando a la izquierda, que disfruten de

lo votado. Que tengan bien claro que a su Presi, los ciudadanos le sirven sólo para votarle cada 4 años, no para nada más.

El iluminado ya va por los 800 asesores, con un gasto superior a los 78 millones de euros. Lo que me sorprende es que ni sindicatos, ni comunistas, ni perroflautas, salgan a la calle a quejarse de tal despropósito. Como si no hubiese casos de corrupción, ni la ristra de imputados en la izquierda. Que cosas que sólo les importa que se trinque desde la derecha. Cuando lo hacen los de la izquierda, hasta lo justifican. Están narcotizados y aborregados, será que no quieren renunciar a todo lo que reciben. ¿Cómo llamarían a esos en mi pueblo? ¿Golfos? Puede ser.

Como decía al principio, es bueno comparar y relativizar. Reino Unido, con 68 millones y un Gabinete de 21 ministros, tiene 128 asesores. Francia, con 68 millones emplea a 356 asesores. Ambos países publican detalles sobre la identidad y los salarios de sus asesores, cosa que Pedro Sánchez se niega a hacer.

Afortunadamente el sector ha tenido un buen año. Eso sí, con lecciones aprendidas a base de disgustos, como los seguros con la Dana, que no estaban bien hechos en la mayoría de los casos, o la importancia de formar al personal de manera continua. Este año ha habido muchos “robos” de personal, sobre todo en técnicos. Si todos apostasen por la formación, dedicasen mayores recursos a atraer talento y el sector fuese añadiendo poco a poco personas para formarlas, habría menos movimientos no deseados entre empleados. Pero claro, es más fácil sacar cheque y prometer, que invertir en formación. Eso es tener pocas miras y ser poco solidario con el sector. Necesitamos un sector unido para ganar batallas.

La marcha sigue, el trabajo no falta, y los alquiladores ven buenas perspectivas para el 2025. Pero no os durmáis en los laureles. Sentirse satisfecho con el trabajo es una cosa, pero no luchar cada día por mejorarlo puede pasarte factura.

Recordar siempre “Forest fortuna adiuvat”, la fortuna sonrío a los valientes.

Sed valientes en este 2025 y que el destino os premie con salud y trabajo.

Nos vemos en 2025 para seguir luchando como jабatos.

FUERZA Y HONOR.



**ROXU** GRUPO

**AMPLIACIÓN  
EN AUTOPISTA PANAMERICANA  
TRAMO CENTRO AMÉRICA, COSTA RICA**

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

985 79 36 36



SIMPLE ANSWERS TO COMPLEX LIFTING REQUESTS

# Descubre BG Lift

Nos complace anunciar que **PALFINGER IBERICA MAQUINARIA SLU** será el distribuidor exclusivo de la gama M de BG LIFT en la península ibérica. Este acuerdo estratégico traerá al mercado español y portugués las soluciones de elevación más avanzadas y eficientes de la reconocida marca italiana BG LIFT.

## ¿QUIÉN ES BG LIFT?

BG LIFT es una empresa italiana líder en el diseño y fabricación de grúas compactas sobre orugas. Con sede en Cavaion Veronese, BG LIFT se ha destacado por su compromiso con la innovación tecnológica y la calidad en cada uno de sus productos. Sus grúas son conocidas por su precisión, seguridad y rendimiento excepcional, lo que las convierte en la elección preferida para una amplia gama de aplicaciones industriales y comerciales.

## EXPANSIÓN EN EL MERCADO IBÉRICO

Con la incorporación de las grúas compactas sobre orugas de BG LIFT, PALFINGER IBERICA entra en un nicho de mercado creciente en España y Portugal. Aprovechando su posición de liderazgo en el sector de las grúas hidráulicas articuladas, PALFINGER IBERICA espera atender aún mejor las necesidades de diversidad de portafolio de sus clientes, ofreciendo soluciones innovadoras y adaptadas a las demandas específicas del mercado.



## VENTAJAS DE LAS GRÚAS BG LIFT

- 1. Tecnología Avanzada:** Las grúas BG LIFT incorporan tecnología de vanguardia que permite un control remoto total y una precisión milimétrica en sus operaciones. Esto se traduce en una mayor eficiencia y seguridad en el lugar de trabajo.
- 2. Versatilidad:** Diseñadas para operar en espacios reducidos y de difícil acceso, las grúas compactas sobre orugas BG LIFT son ideales tanto para interiores como para exteriores. Su capacidad para maniobrar en terrenos complicados las hace indispensables en proyectos de construcción y mantenimiento.
- 3. Eficiencia Energética:** Con motores duales, las grúas BG LIFT pueden funcionar con energía diésel o eléctrica (baterías o motor eléctrico), ofreciendo una solución ecológica y económica para diversas necesidades de elevación.
- 4. Seguridad:** La seguridad es una prioridad para BG LIFT. Sus grúas compactas sobre orugas están equipadas con sistemas de control de estabilidad inteligentes que ajustan automáticamente la capacidad de carga según la posición de los estabilizadores, garantizando un rendimiento óptimo en todo momento.



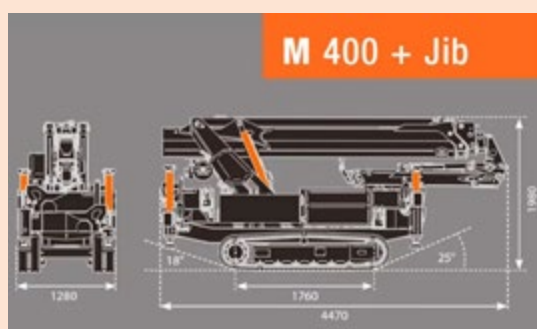
## La Gama M de BG LIFT

PALFINGER Ibérica traerá a España y Portugal la gama M de BG LIFT, que incluye modelos como el M250 y el M400, especialmente destacada por su capacidad de carga y su facilidad de uso. Estas grúas compactas son perfectas para trabajos que requieren una alta capacidad de elevación en

espacios limitados. Con características como el control remoto proporcional y la capacidad de operar en pendientes pronunciadas, la gama M ofrece soluciones de elevación sin precedentes. Además en 2025 BG LIFT lanza el modelo M4000, con una capacidad de elevación de 40t.

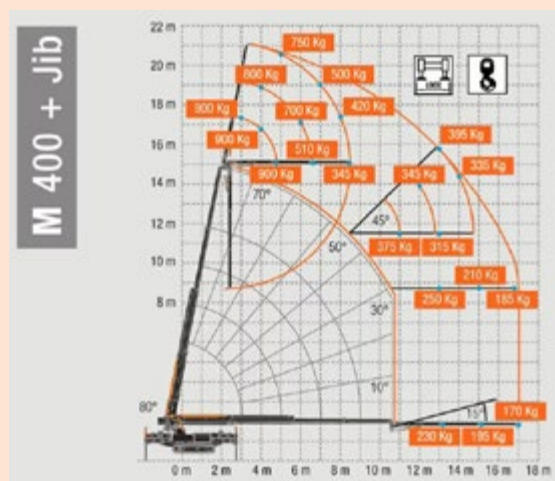
## BG LIFT M400

La M400 no solo es una grúa sobre orugas compacta excepcional, sino también una grúa incansable Pick & Carry capaz de moverse con precisión milimétrica en espacios muy estrechos y levantar hasta 1.6 toneladas en movimiento. Su capacidad teórica es de 4t.



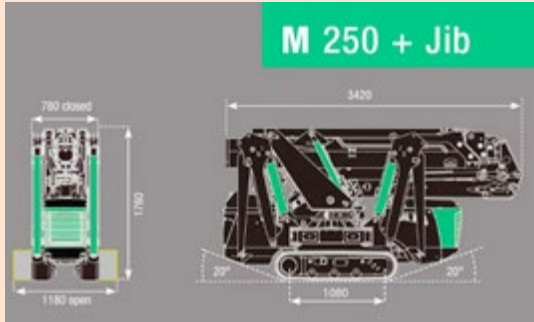
### CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

	Dimensiones (h = w = l)	1,96 x 1,20 x 4,25 m
	Peso	4300 kg
	Capacidad de elevación	4000 kg
	Radio máximo de trabajo con pluma hidráulica (opcional)	17,00 m
	Altura máxima con pluma hidráulica (desde el suelo)	21,10 m
	Altura máxima de elevación (subterránea)	-5,5 m



# BG LIFT M250

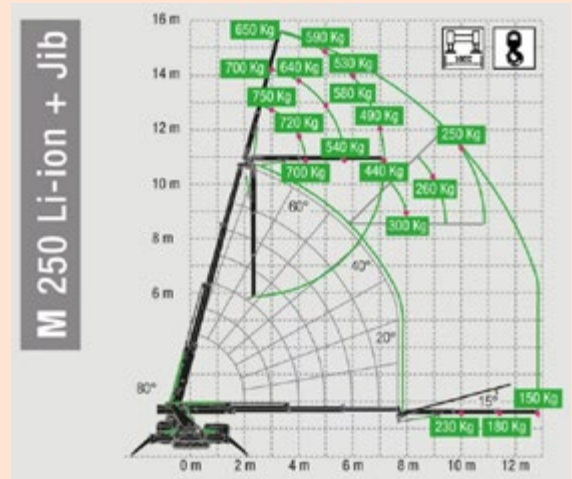
En versión con baterías o con motor diesel, es una grúa compacta, equipada con tecnologías innovadoras, componentes y materiales de calidad para obtener el mejor rendimiento. Diseñada tanto para uso en interiores como en exteriores. Ideal para accesos difíciles y espacios limitados. Las dimensiones y el peso reducidos, junto con una maniobrabilidad con precisión milimétrica, permiten trabajos rápidos y menos invasivos.



## CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

(versión Li-ion con baterías)

-  Dimensiones (h x w x l) 1,76 x 0,78 x 3,24 m
-  Peso 2420 Kg
-  Capacidad de elevación 2500 kg
-  Radio máximo de trabajo con pluma hidráulica (opcional) 12,85 m
-  Altura máxima con pluma hidráulica (desde el suelo) 16,00 m
-  Altura máxima de elevación (subterránea) -62,5 m



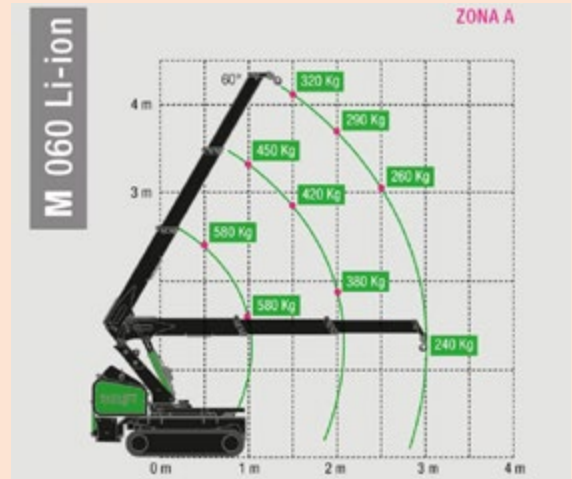
# BG LIFT M060

Una pequeña obra maestra de ingeniería y diseño. La mini grúa Pick & Carry dotada de rotación de 180°. Extremadamente compacta y ergonómica. Diseñada por el Team BG LIFT para darle agilidad y solidez cuando se usa en espacios y accesos estrechos. Ideal tanto en interiores como en exteriores. El peso reducido permite que la grúa trabaje en las losas de las plantas superiores respetando las normativas.



## CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

-  Dimensiones (h x w x l) 1,44 x 0,78 x 1,78 m
-  Peso 720 kg + 200 kg ballast
-  Capacidad de elevación 580 kg
-  Radio máximo de trabajo 3,01 m
-  Altura máxima del brazo (desde el suelo) 4,25 m
-  Altura máxima de elevación (subterránea) -34 m





# BG LIFT M4000

## El lanzamiento más esperado en 2025.

BG LIFT tiene preparado un espectacular lanzamiento en 2025, se trata del nuevo modelo de la gama M, la M4000, que representa un salto muy importante en capacidad de elevación (hasta 40t) en una grúa compacta sobre orugas. Como indica Maurizio Piantoni, Presidente del consejo de Administración de BG LIFT “definitivamente subimos de categoría con el nuevo M4000, que estará presente en la próxima edición de GIS 2025. La M4000 es una máquina en sintonía con nuestra filosofía constructiva de BG LIFT, que es crear herramientas de trabajo muy compactas. La M4000 también es más baja y compacta que las máquinas comparables, tiene 2.2m de ancho, 3 m de alto y 7,40 m de largo, garantizando 40 t de elevación y un brazo que se desarrolla hasta 47 m de alto, con un peso de 36 t con los lastres desmontables.”

Gracias a este diseño la M4000 es adecuado para ambos usos, industriales y de construcción, con especial predilección para los contextos en los que los espacios están limitados. Completamente radiocontrolado, también beneficios de la función pick and carry y, un nivel de accesorios que puede adoptar la cesta de trabajo para personas. La M4000 está impulsada por un motor diesel y un motor auxiliar u opcional que puede ser alimentado por la red eléctrica.



## SOPORTE Y SERVICIO POSTVENTA

El soporte y servicio postventa de las grúas BG LIFT será atendido por PALFINGER IBERICA y toda su extensa red de concesionarios y servicios oficiales en España y Portugal. Esto garantiza que los clientes recibirán un servicio de alta calidad y una atención rápida y eficiente, asegurando el máximo rendimiento y durabilidad de sus equipos.



### ¿TE INTERESA?

La incorporación de las grúas BG LIFT al portafolio de venta de PALFINGER IBERICA representa un avance significativo para el sector de maquinaria de elevación en España y Portugal. Estamos seguros de que esta alianza proporcionará a nuestros clientes las herramientas más innovadoras y eficientes para sus proyectos en espacios más reducidos, pero con una alta capacidad de elevación y precisión en las maniobras.

Si estas interesado en conocer más de BG LIFT, hacer una prueba con una de ellas o recibir una oferta comercial, por favor visita nuestra landing page o escríbenos un correo a: [dpt-comercial@palfinger.com](mailto:dpt-comercial@palfinger.com)

¡Nos pondremos en contacto inmediatamente contigo!



Más info



Descargar catálogo



# LAS GRÚAS COMPACTAS SOBRE ORUGAS MÁS INNOVADORAS

BG LIFT



MÁS INFORMACIÓN





**75**  
Years  
of moving forward

---

# Fuerte como un roble

---

## La LR 1800-1.0

Apta para cualquier desafío: con una amplia gama de configuraciones de pluma, la potente LR 1800-1.0 ofrece la solución idónea para cualquier aplicación. Ya sea en el sector industrial, de infraestructuras o en parques eólicos. Además, garantiza un transporte económico a cualquier parte del mundo.

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

# LIEBHERR

Grúas móviles y sobre orugas





## Palfinger presenta su nueva gama TEC de polibrazos

En el mundo de la maquinaria pesada, que siempre está en constante evolución, PALFINGER sigue marcando la pauta con sus soluciones innovadoras y centradas en el cliente. La última incorporación a su impresionante cartera es la línea TEC de polibrazos, diseñada para satisfacer las diversas necesidades de los clientes, manteniendo los más altos estándares de calidad, robustez y confort.

### INFINITAS POSIBILIDADES PARA SATISFACER LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES

Las líneas TEC y SLD de PALFINGER ofrecen una amplia gama de niveles de rendimiento y funciones, garantizando que cada cliente pueda encontrar una solución adaptada a sus requisitos específicos. Estas líneas están diseñadas para preservar la carga útil a la vez que facilitan la instalación en camiones, gracias a su peso propio optimizado.

### LÍNEA SLD: LA SOLUCIÓN ESPECIAL PARA POLIBRAZOS

La línea SLD cubre las necesidades esenciales del polibrazo sin comprometer las especificaciones que han hecho de PALFINGER un nombre de confianza en la industria. Con un peso propio reducido y una gran capacidad de carga, estos polibrazos están contruidos para durar, ofreciendo una larga vida útil y reduciendo las necesidades de mantenimiento. Los modelos SLD están controlados por el sistema de control de cabina Easy Drive, que garantiza un funcionamiento sencillo y fiable con un diseño robusto y compacto.

### LÍNEA TEC: LO MEJOR COMO NORMA

La línea TEC representa lo último en tecnología de polibrazos de PALFINGER, ofreciendo una flexibilidad sin igual y características de vanguardia. Esta línea permite diversas opciones para mejorar el equipamiento en términos de comodidad, rendimiento y seguridad. La configuración estándar de la línea TEC se ha mejorado para garantizar una fiabilidad aún mayor en todos los escenarios de trabajo diarios.



**LAS LÍNEAS TEC Y SLD DE PALFINGER  
OFRECEN UNA AMPLIA GAMA DE  
NIVELES DE RENDIMIENTO  
Y FUNCIONES, GARANTIZANDO QUE  
CADA CLIENTE PUEDA ENCONTRAR  
UNA SOLUCIÓN ADAPTADA A  
SUS REQUISITOS ESPECÍFICOS**

nea TEC de PALFINGER ofrece soluciones de vanguardia. Los clientes pueden añadir un plus con la experiencia de PALFINGER en polibrazos desde el principio o mediante una actualización, garantizando que su equipo siga siendo de primera categoría a lo largo de su ciclo de vida.

**OPCIONES DE VANGUARDIA  
Y PAQUETES ATRACTIVOS**

La línea TEC ofrece una gama de opciones avanzadas para mejorar aún más el rendimiento y la eficiencia. Con la adaptación a los camiones electrónicos, la reducción del consumo de energía, la mejora de la velocidad,



**EL V-DRIVE OFRECE  
CINCO PANTALLAS  
Y DOCENAS DE  
POSIBILIDADES  
PARA ADAPTAR LOS  
ICONOS A FUNCIONES  
ESPECÍFICAS, EL**

**V-DRIVE ES LA  
HERRAMIENTA MÁS  
COMPLETA Y FLEXIBLE  
DEL ARSENAL DE  
PALFINGER**



Una de las características más destacadas de la línea TEC es el nuevo controlador de cabina V-Drive. Esta versátil pantalla proporciona a los operadores información clara y relevante sobre las funciones y el estado del sistema. El diseño ergonómico del V-Drive garantiza un manejo intuitivo desde el interior de la cabina, lo que supone un auténtico valor añadido para el uso diario.

**V-DRIVE: SINÓNIMO  
DE VERSATILIDAD**

A la vanguardia de la tecnología de controladores, el V-Drive ofrece un manejo intuitivo en el día a día. Su versatilidad permite a los operadores gestionar todas las opciones, sistemas conectados y accesorios desde un único controlador. Con cinco pantallas y docenas de posibilidades para adaptar los iconos a funciones específicas, el V-Drive es la herramienta más completa y flexible del arsenal de PALFINGER. Su diseño inteligente garantiza que se mantenga actualizado y preparado para futuros requisitos y funcionalidades.

**¿POR QUÉ ELEGIR TEC?**

La línea TEC es la elección ideal para aquellos que buscan mejorar la configuración de sus equipos. Tanto si el objetivo es hacer el trabajo diario más fácil y eficiente, aumentar la seguridad o maximizar el confort, la lí-



**LA LÍNEA TEC ES LA ELECCIÓN IDEAL PARA AQUELLOS QUE BUSCAN MEJORAR LA CONFIGURACIÓN DE SUS EQUIPOS. TANTO SI EL OBJETIVO ES HACER EL TRABAJO DIARIO MÁS FÁCIL Y EFICIENTE, AUMENTAR LA SEGURIDAD O MAXIMIZAR EL CONFORT, LA LÍNEA TEC DE PALFINGER OFRECE SOLUCIONES DE VANGUARDIA**



el aumento de la seguridad para los usuarios y la comodidad con un fácil manejo.

PALFINGER ha superado las exigencias de los clientes.

Se han creado varios paquetes para atender las diferentes prioridades de los clientes, simplificando el proceso de configuración. El paquete Performance está diseñado para ofrecer velocidad y precisión, ciclo automático y velocidad proporcional.



El paquete Comfort garantiza una visión perfecta desde el asiento del conductor con System Monitoring, Automatic Cycle y Proportional Speed.

El paquete E-Truck está optimizado para reducir el ruido con el control de la TDF de emergencia mediante CAN BUS, el ciclo automático, el modo silencioso y el deslizamiento suave.

La línea TEC de polibrazos de PALFINGER es una prueba del compromiso de la empresa con la innovación, la calidad y la satisfacción del cliente. Con sus características avanzadas, opciones flexibles y paquetes atractivos, la línea TEC está llamada a revolucionar el mercado de los polibrazos, proporcionando a los clientes las mejores soluciones para satisfacer sus necesidades. Tanto si se trata de mejorar el rendimiento como de aumentar la seguridad o maximizar el confort, la línea TEC de PALFINGER cumple en todos los frentes, garantizando que los clientes puedan confiar siempre en sus equipos para realizar el trabajo con eficiencia y eficacia.







# UNA PRESENTACIÓN CONVINCENTE

## LA NUEVA AC 5.250-2

La nueva AC 5.250-2 combina un enorme alcance con elevadas capacidades de carga que superan en hasta un 30 por ciento los mejores valores de esta clase hasta el momento. Por lo tanto, es recomendable tanto para el montaje de grúas torre como para el uso en proyectos de construcción de todo tipo.

Destacan también sus configuraciones de transporte y su sofisticado concepto de contrapeso, que garantizan la rápida disponibilidad de la grúa.

Y también incluyen características técnicas actuales de Tadano, por ejemplo, el IC-1 Plus y el sistema Surround View, o también la función de arranque/parada que, pulsando un botón, apaga el motor de la grúa durante las pausas de trabajo sin desactivar el software de control.

# La evolución del alquiler de grúas móviles durante 2024

Un Año de Consolidación.

## DAVID RUIZ GARZÓN, SECRETARIO GENERAL DE ANAGRUAL

Tras unos años de incertidumbre marcado por la pandemia, filomena y crisis económica, el sector ha demostrado una gran capacidad de adaptación y crecimiento; si bien como últimamente cada año nos aboca alguna tragedia, no podemos iniciar este artículo sin tener un recuerdo para los fallecidos, familiares, amigos y todas nuestras empresas y trabajadores que han sufrido las consecuencias de la gota fría, desde aquí nuestro cariño y solidaridad.

Si 2023 ya marcaba una tendencia de recuperación tras la pandemia, el drama humano y económico de la gota fría no ha impedido que el 2024 ha sido un año muy positivo en cuanto a niveles de ocupación, esperando que dicha ocupación sea sinónimo de rentabilidad, si bien por desgracia, no siempre es así.

### TENDENCIAS DESTACADAS EN 2024

- **Digitalización y Tecnologización:** La incorporación de tecnologías como la telemática, la realidad virtual y la inteligencia artificial comienzan a vislumbrarse en la gestión de las empresas de grúas. Estas herramientas permiten optimizar rutas, realizar diagnósticos remotos y mejorar la seguridad en las operaciones, si bien estamos solo ante un esbozo de lo que estas tecnologías pueden aportar a un sector como el nuestro.
- **Sostenibilidad:** La demanda de equipos más eficientes y respetuosos con el medio ambiente tiene su talón de Aquiles en nuestro sector, donde nos encontramos con muchas dificultades todavía para implementar equipos eléctricos y/o híbridos, si bien las empresas de alquiler compensan estas limitaciones, implementando prácticas más sostenibles en sus operaciones internas y en la adquisición de otros equipos accesorios que si cumplen esta premisa; o bien en el parque de vehículos destinados a comerciales, mecánicos o administración donde se está haciendo un esfuerzo importante en renovar la flota de vehículos impulsados por combustibles fósiles por renovables; sin ayuda alguna o subvenciones.
- **Especialización:** Si algo caracteriza el sector del alquiler de grúas móviles es la especificidad de su actividad. Las empresas ofrecen una gama amplia de grúas,

adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente, esta tendencia se observa por ejemplo con la incorporación a los parques de las grúas móviles de construcción. Las empresas se ven obligadas a tener un variado y diverso parque de equipos que den cumplida respuesta a las necesidades de los diferentes sectores en los que se presta servicio.

- **Formación y Seguridad:** La seguridad sigue siendo una prioridad en nuestras empresas. Se está invirtiendo en la formación de los operadores y en la implementación de protocolos de seguridad más estrictos. Los operadores de grúa son, con toda seguridad, una de las ocupaciones con mayor y mejor formación del sector de la construcción y transporte. Es difícil encontrar profesionales con una mayor cantidad de cursos, horas de formación o protocolos de seguridad, no solo el carné oficial que deben poseer, sino los diferentes cursos que realizan tanto de prevención de riesgos como específicos del sector donde intervienen, en algunos casos reiterativos de los que ya poseen pero que, o bien el desconocimiento o bien un excesivo proteccionismo, provocan que los trabajadores estén saturados.

### DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES

A pesar de los avances, el sector aún enfrenta algunos desafíos:

- **Escasez de mano de obra cualificada:** Estamos ante el principal desafío del sector, donde según los datos que manejamos, la

edad media de los trabajadores está entre los 45 a 50 años, lo que nos sitúa en un preocupante futuro por el envejecimiento del sector. Desde ANAGRUAL, ya hemos implementado algunas opciones, tales como flexibilizar la incorporación de operadores mediante la certificación de personas, la cual estará plenamente operativa los próximos meses y que permitirá incorporar al sector trabajadores formados con una mayor agilidad. Tenemos algunos otros planes, como la contratación en origen o la implementación de la formación profesional que permita captar trabajadores en las fases iniciales de formación de los jóvenes.

- **Aumento de los costes:** El incremento en los precios de los combustibles, las materias primas, así como los costes sociales ha afectado los costos operativos de las empresas. ANAGRUAL tiene elaborada una herramienta para conocer de forma individualizada por cada empresa como afectan estos incrementos al resultado de la empresa.
- **Normativa cambiante:** La constante evolución de las normativas de seguridad, laborales y medioambientales representa un desafío para las empresas del sector. Recientemente hemos sufrido una convocatoria de huelga donde se reivindicaba establecer la jubilación anticipada de los trabajadores. Algo que nuestras empresas ya implementaban de forma individualizada y donde no existía conflictividad, ha ocasionado desgraciadamente





un día de paro y alguna que otra preocupación. Finalmente, ANA-GRUAL logró un acuerdo con los agentes sociales para solicitar a la Administración el reconocimiento al operador de grúa móvil, camión grúa y conductores, la jubilación anticipada por coeficiente reductor, proceso en el que estamos inmersos y que seguramente marcará 2025.

- **Coordinación de actividades:** Una de las cuestiones peor resueltas en nuestro sector y donde la inacción de la Administración y el oportunismo de los clientes ocasiona no pocos quebraderos de cabeza a nuestras empresas. Con la seguridad de los trabajadores como coartada, se obliga a los alquiladores a unos costes desmesurados, unas obligaciones leoninas y el absurdo diario subir una documentación que en la mayoría de las ocasiones no se corresponde con nuestra actividad o ya ha sido aportada.

Sin embargo, estos desafíos también representan oportunidades para las empresas innovadoras y adaptables. La digitalización y la automatización pueden ayudar a mitigar la escasez de mano de obra, mientras que la inversión en energías renovables puede reducir los costos operativos y mejorar la imagen de marca.

### EL FUTURO DEL SECTOR

Se espera que el mercado del alquiler de grúas móviles autopropulsadas continúe creciendo en los próximos años, impulsado por la recuperación económica y el aumento de la inversión en infraestructuras. Las empresas que se adapten a las nuevas tendencias y se enfoquen en la satisfacción del cliente serán las que saldrán fortalecidas de esta evolución.

Por último, querría invitar a todos nuestros agrupados a nuestra Asamblea General que se celebra del 22 al 25 de mayo de 2025 en Sevilla; así como agradecer a Movicarga la posibilidad que nos ofrece de acercar nuestra actividad a socios y no socios, deseando a todos los lectores una Feliz Navidad y un Próspero 2025.



**PULSEO  
GENERATION**

**HA16 E**

- > Ideal para cualquier lugar : **interior / exterior**
- > Motor **100% eléctrico**
- > Range Extender **extraíble e intercambiable**
- > Capacidad de carga de **300 kg / inclinación de 5°**
- > Posibilidad de **homologar** para **circulación**

# LIEBHERR IBÉRICA

## TOBIAS BÖHLER, DIRECTOR GENERAL DE LIEBHERR IBÉRICA

### Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año?

Coméntenos sobre los principales hitos o logros alcanzados y cómo estos han impactado en el crecimiento de su negocio.

A lo largo del 2024 hemos celebrado varios hitos:

- **El Grupo Liebherr ha conmemorado su 75 aniversario.** 75 años en los que hemos puesto a disposición de los clientes soluciones innovadoras y un servicio dotado con los máximos estándares de calidad. En todo este tiempo, no hemos dejado de crecer y diversificar, de aportar al mercado productos equipados con tecnología innovadora y de reinventarnos cuando las circunstancias así lo precisaban. Como parte del 75 aniversario se han celebrado diversos eventos en sucursales Liebherr de todo el mundo y nosotros, en Liebherr Ibérica, quisimos hacer lo propio el pasado 20 de septiembre.
- **Incorporación de la división de frío a Liebherr Ibérica:** a finales del 2023 ya anunciamos que la división de frigoríficos pasaría a formar parte del portafolio de Liebherr Ibérica. En el 2024 hemos ido conformando un equipo de cualificados profesionales que ya han empezado a trabajar como plantilla de Liebherr Ibérica y, a partir del 1 de enero de 2025, esta adhesión ya será totalmente efectiva.
- **Sagrada Familia:** uno de los acontecimientos que ha marcado este año para nosotros ha sido el empezar a trabajar en la fase fi-



75 aniversario. Discurso de Tobias Böhler.

nal del proyecto de construcción de la Sagrada Familia, con las grúas de pluma abatible Liebherr 710 HC-L y 125 HC-L. Nos sentimos profundamente orgullosos de poder contribuir a una obra tan emblemática como esta que lleva más de 140 años en construcción. Gracias a la estrecha colaboración entre el cliente, nuestro distribuidor local Grúas Cerezo y el departamento de soluciones para grúas torre de la fábrica de Liebherr en Alemania, pudimos desarrollar un proyecto espectacular y a medida para el cliente.

- **Lanzamientos:** en lo que respecta a la división de grúas móviles y sobre orugas lo

comentaremos en la siguiente pregunta, pero también debemos destacar la entrega, durante el 2024, de 6 unidades de la grúa móvil portuaria LHM 550 a Bergé. Por su parte, Dragados Offshore ha invertido en un pedido histórico con la adquisición de varias unidades de las grúas sobre orugas Liebherr LR 11000 y LR 11350, así como 10 unidades de la grúa offshore Liebherr RL 2600. Fortescue, empresa minera con sede en Australia, ha formalizado la adquisición de 475 máquinas Liebherr, un pedido por un valor de aproximadamente 2.500 millones de euros que comprende 360 camiones de minería, 55 excavadoras eléctricas y 60 buldóceres. Es, hasta la fecha, el pedido de mayor volumen en los 75 años de historia del Grupo Liebherr.

### Mov.- ¿Qué nuevos modelos de grúas han lanzado este año? ¿Podrían resumir en dos párrafos las características principales y las innovaciones que incorporan?

En el 2024 se presentó al mercado el prototipo de la grúa móvil Liebherr LTM 1400-6.1 que se lanzará como la grúa de 6 ejes más potente del mundo. Este nuevo equipo, de 400 toneladas de capacidad máxima de carga, se caracteriza por su montaje sencillo, por una gran capacidad de elevación y una pluma telescópica de 70 metros. La LTM 1400-6.1 alcanza capacidades de carga significativamente más elevadas que las de su predecesora, la LTM 1350-6.1. Ya pudimos cerrar las primeras ventas en España, con entregas a partir del segundo semestre de 2025.

Por otro lado, la gama de grúas móviles Liebherr equipadas con el sistema de control



Liebherr LTM 1100-5.3. Grúas Ibarrodo.



Liebherr 710 HC-L y 125 HC-L en la Sagrada Familia.

de grúas LICCON3 cuenta, desde este 2024, con un nuevo miembro en la familia: la grúa Liebherr LTM 1300-6.4. Con su pluma telescópica de 90 metros, esta grúa de 6 ejes y 300 toneladas de capacidad máxima de carga ha sido diseñada para conseguir un gran rendimiento en grandes alturas de elevación. La

grúa Liebherr LTM 1300-6.4 es perfecta para ser utilizada en el montaje de grúas torre y de antenas, así como para trabajos de mantenimiento en instalaciones de energía eólica, entre otros. Además de este modelo, también cuentan con el sistema de control de grúas LICCON3 la LTM 1100-5.3 y la LTM 1110-5.2.

Asimismo, durante este año se han llevado a cabo las primeras entregas de la grúa móvil Liebherr LTM 1100-5.3: Grúas Ibarrondo, Remayser o Grúas Álvarez, entre otros, ya disfrutan de la potencia de este modelo de 100 toneladas de capacidad máxima de carga en su parque de maquinaria. También se ha empezado con la producción en serie de la grúa con pluma de celosía LG 1800 o de la grúa sobre cadenas LR 1700-1.0W de vía estrecha que, por ejemplo, el Grupo Aguado ya ha estrenado con el montaje de 8 aerogeneradores en el parque eólico Cascante, en Navarra. De este modelo podemos destacar, además de todas las ventajas que conlleva contar con un equipo de vía estrecha, que 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. Grúas Aguilar también ha confiado en este modelo operando dos unidades de vía estrecha.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda durante este año? ¿Han identificado cambios en las necesidades de sus clientes?**

Los sectores que siguen teniendo más demanda son el de prefabricados hormigón, obra civil, infraestructuras y el sector eólico, en lo que respecta a trabajos de mantenimiento, no tanto en el desarrollo de nuevos parques.



Liebherr LTM 1300-6.4.

**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año? ¿Cómo lograron superarlos y qué aprendizaje les han dejado estas experiencias?**

El mayor reto en todo el sector es cómo poder transmitir los aumentos de costes al mercado. En los últimos tres años, los costes de producción, materia prima y servicios han aumentado significativamente y, para nuestros clientes, es francamente difícil poder repercutirlo al mercado. Aun así, creo que la solución no puede pasar por recurrir a productos más baratos en los que se vea mermada la calidad y el servicio, ya que un factor importante a la hora de invertir en una grúa es el valor de reventa y sobre todo el acceso a postventa.

Otro gran reto en el sector es el tema de recursos humanos. Cada vez es más difícil conseguir personal cualificado. Para afrontar esta tendencia hemos aumentado nuestra inversión en formación técnica de talento joven en mecatrónica, soldadura y tecnología de motores, así como en seguir colaborando con una universidad que ofrece formación dual en administración y dirección de empresas.

**Mov.- ¿Cómo ven la evolución del mercado de grúas para el próximo año? ¿Creen que habrá cambios importantes en las tendencias o la demanda?**



Liebherr Ibérica invierte en un programa de formación dual de talento joven. De izquierda a derecha: Fátima, Lucía, Jon y Bruno.

Supongo que como en muchos otros sectores, estamos a la expectativa de ver cómo evoluciona la situación económica mundial el próximo año y, por consiguiente, el mercado. Una cierta estabilidad política y la aprobación de los presupuestos son también factores muy importantes para nuestros clientes.

Por nuestra parte, seguiremos trabajando por ofrecerles soluciones innovadoras y con los máximos estándares de calidad.

**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año? ¿Están considerando nuevos desarrollos tecnológicos, expansión a nuevos mercados o alianzas estratégicas?**

Estrechamente vinculado a Liebherr Ibérica, un gran paso adelante es el traslado de Liebherr Portugal a las nuevas oficinas en Vilalonga (Lisboa), lo que nos ayudará a atender de una forma óptima a nuestros clientes. Aumentamos considerablemente la superficie y estrenamos un edificio nuevo. Aparte, tenemos en propiedad una campaña de 31.000 m<sup>2</sup> que nos servirá para construir un taller en un futuro.

**Mov.- ¿Qué innovaciones o novedades veremos de su marca el próximo año? ¿Podrían adelantar algún detalle o proyecto destacado que estén desarrollando?**

Como ya hemos comentado anteriormente, por ahora no podemos desvelar demasiadas pistas. Sin embargo, os invitamos a descubrir las novedades e innovaciones del Grupo Liebherr en la próxima feria Bauma que se celebrará en Munich (Alemania), del 7 al 13 de abril de 2025.

**Mov.- ¿Cómo se están adaptando a los desafíos globales como la sostenibilidad o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para responder a estas demandas del mercado?**

Para Liebherr, la digitalización no es una cuestión banal, sino que debe interiorizarse, aceptarse y ponerse en práctica en el trabajo diario. No se trata de ser los primeros en ofrecer una solución en este campo, sino que debatimos con nuestros empleados, clientes y partners tanto las oportunidades como los diferentes riesgos que conlleva, para encontrar juntos soluciones sostenibles.



Liebherr LHM 550. Bergé.



Un ejemplo de esta estrategia global es el portal de clientes MyLiebherr. Es la puerta de entrada para los clientes al mundo digital de Liebherr. Gracias al diseño moderno, los usuarios se benefician de una interfaz claramente estructurada, eficaz e intuitiva. Desde esta herramienta se puede obtener información de las diferentes máquinas, reservar cursos de formación online, comprar licencias o piezas de recambio, entre otros.

Para rendir cuentas con esta exigencia, en Liebherr Ibérica hemos puesto en marcha un nuevo departamento, liderado por Fernando Mayo. Este surge para ofrecer formación no sólo al personal propio, sino también a los clientes en lo que respecta a la aplicación y al manejo del universo digital alrededor de nuestros productos.

**Mov.- ¿Cómo gestionan el feedback de sus clientes para mejorar sus productos? ¿Hay algún ejemplo reciente de cómo un comentario de cliente influyó en un desarrollo o mejora?**

Obviamente escuchamos las inquietudes e ideas de nuestros clientes y las hacemos llegar a los departamentos adecuados en las diferentes fábricas de Liebherr. En algunas ocasiones surgen modificaciones en el diseño, a raíz de las ideas que aportan los clientes y, sobre todo, si varios clientes a nivel mundial tienen propuestas similares.



Liebherr LR 1700-1.0W. Grupo Aguado.

**Mov.- ¿Cómo se diferencia su marca frente a la competencia en el mercado actual? ¿Qué aspectos consideran que los hacen destacar en términos de innovación, servicio o calidad?**

Sin duda, una de las cualidades que más nos representa es que somos una compañía tecnológica innovadora que incorpora a sus equipos los últimos avances del mercado. Obviamente otras marcas de primera línea también hacen esto, pero, en nuestro caso, el departamento de servicio postven-

ta de Liebherr Ibérica ofrece una cobertura nacional, posicionándose al lado del cliente siempre que lo necesite. La suma de un producto de alta calidad y una consolidada red de servicio postventa, contribuyen a ofrecer un valor de reventa más elevado consiguiendo que la inversión en grúas sea más segura.

Aprovecho la ocasión para agradecer a todos los clientes y empresas relacionadas con nosotros la buena colaboración y les deseo a tod@s un próspero año 2025.



Liebherr LTM1400-6.1.

# PALFINGER IBÉRICA

**JÖRG SCHOPFERER,  
DIRECTOR PALFINGER IBÉRICA**

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año?**

Coméntenos sobre los principales hitos o logros alcanzados y cómo estos han impactado en el crecimiento de su negocio.

Estamos muy satisfechos con el resultado que tendremos en 2024. Será un año con resultados muy similares al 2023, que ya de por sí fue un año récord en facturación. Respecto a la entrada de pedidos, hemos obtenido un nuevo récord con crecimiento superior al 30%. Dicho esto, obviamente estamos muy satisfechos y queremos agradecer mucho a los clientes que han confiado un año más en nuestro trabajo.

Hemos llegado al hito de tener una entrada de pedidos de 1.000 unidades en España de nuestros principales productos, grúas industriales, chatarreras y forestales, polibrazo, y esto ha sido gracias al trabajo que hemos desarrollado juntos con nuestra red de concesionarios. ¡Estamos muy satisfechos!

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos de grúas han lanzado este año? ¿Podrían resumir en dos párrafos las características principales y las innovaciones que incorporan?**

Este año hemos seguido introduciendo al mercado los nuevos modelos de la gama TEC, que como sabéis, es nuestra gama de grúas más sofisticada y con un amplio abanico de funcionalidades que hacen el trabajo diario mucho más confortable a los operadores, así como una operación más segura y productiva. En específico, la PK 1650 TEC, galardonada con el premio a la mejor grúa hidráulica articulada en los Premios Movicarga 2024, ha sido el modelo a destacar con múltiples pedidos y entregas durante el año 2024.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda durante este año? ¿Han identificado cambios en las necesidades de sus clientes?**



Como siempre, Palfinger sigue demostrando su fuerte liderazgo en los rangos de capacidad de elevación más exigente en toneladas metro, segmento que estamos cubriendo con éxito con nuestra gama TEC. Además, este año hemos visto un espectacular resultado en nuestra gama de grúas SLD (Solid), con modelos como la PK 9.501 SLD 5, PK 12.501 SLD5, PK 19.001 SLD 5 y PK 24.0001 SLD 5, que han sido verdaderos best-sellers. Por último, destacar nuestras grúas de la línea EPSILON, chatarreras y forestales, han sido de las más solicitadas por nuestros clientes este año.



**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año? ¿Cómo lograron superarlos y qué aprendizaje les han dejado estas experiencias?**

2024 para nosotros ha sido un año de crecimiento en ventas y pedidos, además de fortalecer el vínculo con nuestra Red de Venta y Servicio en España.

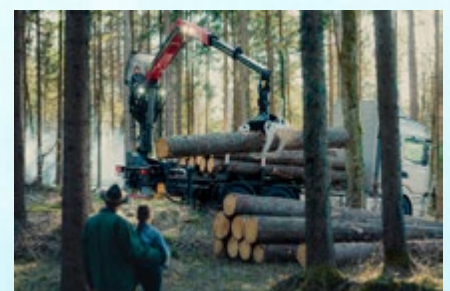
**Mov.- ¿Cómo ven la evolución del mercado de grúas para el próximo año? ¿Creen que habrá cambios importantes en las tendencias o la demanda?**

En 2025 tenemos una previsión de venta similar a la de este año, esto basado en varios proyectos de infraestructura importantes. Somos optimistas.

**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año? ¿Están considerando nuevos desarrollos tecnológicos, expansión a nuevos mercados o alianzas estratégicas?**

¡En la parte de grúas hidráulicas articuladas saldrán dos nuevos modelos de la gama TEC que serán presentados por el grupo en BAUMA 2025, ya lo veréis!

Por otro lado, uno de los proyectos para 2025 con el que estamos muy ilusionados, es el lanzamiento de grúas sobre orugas de







**Mov.- ¿Cómo se están adaptando a los desafíos globales como la sostenibilidad o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para responder a estas demandas del mercado?**

Seguimos ofreciendo nuestro producto Palfinger Connected +, que ofrece a los usuarios de nuestras grúas la posibilidad de tener diferentes indicadores de la máquina en tiempo real, además de información de servicio, geolocalización, e incluso la función de un planificador de trabajo para el operador.

**Mov.- ¿Cómo gestionan el feedback de sus clientes para mejorar sus productos? ¿Hay algún ejemplo reciente de cómo un comentario de cliente influyó en un desarrollo o mejora?**

Ya lo mencionábamos antes con los nuevos mandos P6 para la gama de grúas TEC. Este es un buen ejemplo de cómo Palfinger diseña y desarrolla soluciones pensando siempre en el beneficio de nuestros clientes.

**Mov.- ¿Cómo se diferencia su marca frente a la competencia en el mercado actual? ¿Qué aspectos consideran que los hacen destacar en términos de innovación, servicio o calidad?**

Los pilares de nuestro liderazgo en el mercado son, por un lado, la innovación, calidad y fiabilidad de nuestras grúas, y otro, nuestra gran Red de Venta y Servicio en España. Son los verdaderos socios y embajadores de PALFINGER, toda nuestra estrategia de negocio va de las manos de ellos, ¡JUNTOS SOMOS MAS FUERTES!



la gama "M" de la marca BG LIFT en España y Portugal. En esta alianza, PALFINGER Ibérica, ya es el distribuidor en exclusiva para la Península Ibérica de esta marca italiana, que viene con múltiples beneficios y novedades para el mercado.

Con BG LIFT entraremos en un segmento creciente, en el que esperamos ser protagonistas. Esta alianza nos permitirá ofrecer a los clientes de PALFINGER mayor versatilidad en su portafolio de máquinas. Ya tenemos las primeras BG LIFT línea "M" trabajando en Barcelona.

**Mov.- ¿Qué innovaciones o novedades veremos de su marca el próximo año? ¿Podrían adelantar algún detalle o proyecto destacado que estén desarrollando?**

Hemos escuchado los operadores de grúas, y uno de las principales novedades es la nueva



gama de mandos P6 para las grúas TEC de PALFINGER. Son mandos a distancia mucho más compactos y livianos que los actuales, pero que mantienen las mismas funcionalidades intactas. Además de los ya mencionados nuevos modelos TEC. En las grúas Epsilon, en BAUMA, también será presentada la gama "Generación 3" para grúas de reciclaje urbanas.

Por otra parte, 2025 será el año en que iniciaremos la construcción de nuestras nuevas instalaciones en Vicálvaro (Madrid), este es un proyecto que nos ilusiona mucho dado que consolidaremos en un mismo y espectacular espacio, oficinas, centro de montaje, centro de servicio y centro logístico de PALFINGER Ibérica, todo esto redundará en mayores sinergias comerciales y operativas, que al final benefician a nuestros clientes.



# MYCSA GRÚAS

**FRANCISCO MONTOYA, DIRECTOR OPERATIVO DE MYCSA**

## Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año?

Este año ha sido clave para el crecimiento y consolidación de MYCSA GRÚAS. La expansión territorial con la nueva sede en Portugal nos ha permitido aumentar nuestra capacidad de apoyo a concesionarios, talleres concertados y clientes en toda la península ibérica y a su vez el fortalecimiento global de MYCSA.

Entre los logros más destacados está el lanzamiento de la gama de grúas híbridas eléctricas HIAB wspr, que han marcado un hito en sostenibilidad e innovación, respondiendo a las crecientes demandas de zonas urbanas y mercados con restricciones ambientales. Además, hemos afianzado nuestra relación con concesionarios y talleres a través de jornadas de formación, demostraciones y reuniones estratégicas.

## Mov.- ¿Qué nuevos modelos de grúas han lanzado este año?

En 2024, presentamos las grúas híbridas eléctricas HIAB wspr, un modelo revolucionario que combina potencia diésel y eléctrica para ofrecer máxima eficiencia y sostenibilidad. Estas grúas destacan por su capacidad de operar en áreas urbanas con restricciones de ruido y emisiones, ofreciendo condiciones de trabajo más saludables para los operadores.

La gama HIAB wspr incorpora innovaciones como el sistema de estabilidad VSL+, que mejora la seguridad en operaciones complejas, y funciones avanzadas que aumentan la precisión y comodidad. Además, su diseño reduce los costos operativos hasta en un 90% y la huella de carbono hasta en un 85%, lo que las posiciona como líderes en el sector.



## Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda durante este año?

Los segmentos urbanos y las operaciones especiales en zonas de bajas emisiones han mostrado un crecimiento significativo, impulsados por normativas ambientales más estrictas y la necesidad de soluciones sostenibles.

Hemos detectado un interés creciente en grúas híbridas y eléctricas, especialmente en clientes que operan en entornos urbanos, construcción y logística. La demanda también ha reflejado un cambio hacia equipos más versátiles, eficientes y con tecnología avanzada para optimizar el rendimiento.

## Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año?

La integración de nuestras nuevas sedes y la implementación de tecnologías innovadoras representaron desafíos importantes. Ga-

rantizar una transición eficiente y capacitar a nuestros equipos fueron claves para superar estas dificultades.

Un hito relevante fue la adquisición de los talleres de GRUVOLMA en Málaga e HIDROGRÚA en Loeches, como parte de nuestra estrategia de expansión territorial. Además, incorporamos a 58 nuevas personas a nuestro equipo, lo que requirió un esfuerzo adicional en su capacitación técnica y en la integración de nuestros estándares operativos y valores corporativos.

Otro reto fue responder rápidamente a la demanda creciente de grúas híbridas. Lo logramos reforzando la comunicación con nuestros fabricantes y ajustando nuestras operaciones para garantizar entregas ágiles. Estas experiencias han reafirmado la importancia de la flexibilidad y la anticipación en nuestras estrategias.

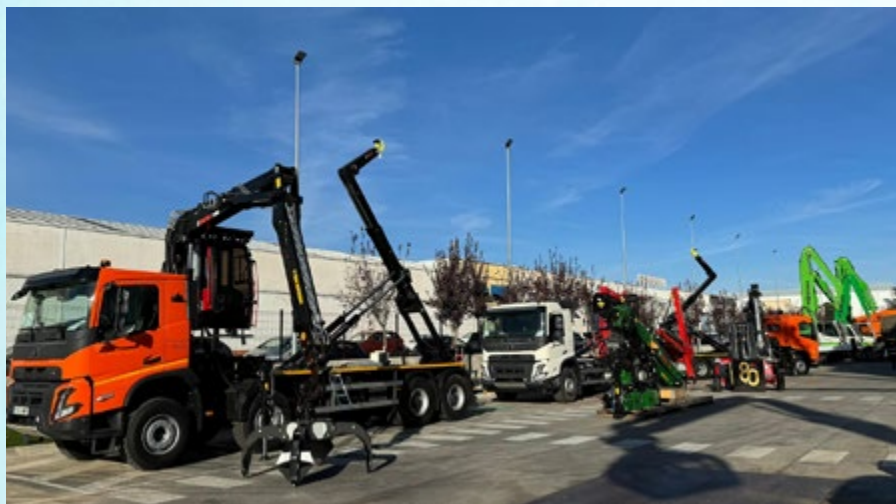
## Mov.- ¿Cómo ven la evolución del mercado de grúas para el próximo año?

Creemos que el mercado de grúas continuará evolucionando hacia soluciones sostenibles y digitalizadas. La demanda de equipos híbridos y eléctricos seguirá creciendo, especialmente en sectores donde las regulaciones ambientales son más estrictas.

Además, prevemos un interés mayor en tecnologías que mejoren la conectividad y permitan a los operadores gestionar sus equipos de manera más eficiente y segura. La innovación será un factor determinante en el próximo año.

## Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año?

Para 2025, nuestros planes incluyen el fortalecimiento de nuestra gama de grúas hí-





híbridas, basándonos en las sugerencias de los operadores.

Además, nuestras pruebas de estabilidad y puesta en marcha en Loeches incluyen un diálogo constante con los clientes para garantizar que los equipos cumplen con sus expectativas y necesidades específicas.

En nuestra reunión anual con los concesionarios distribuidores, recibimos valiosa información directa de sus clientes finales. Este intercambio nos permite identificar áreas de mejora y adaptar nuestras soluciones a las demandas reales del mercado.

**Mov.- ¿Cómo se diferencia su marca frente a la competencia en el mercado actual?**

MYCSA GRÚAS se distingue por su capacidad de ofrecer soluciones personalizadas, sostenibles y de alta tecnología. Nuestra gama de grúas híbridas y nuestro enfoque en el servicio al cliente nos posicionan como líderes en innovación y calidad.



Nuestra apuesta por la sostenibilidad se refleja en el desarrollo de grúas híbridas como la HIAB wspr, que responden a las necesidades de operar en entornos más limpios y silenciosos. Además, estamos incorporando tecnologías de telemetría y conectividad avanzada para facilitar la gestión remota y el mantenimiento predictivo.

Además, nuestra estructura sólida de posventa y nuestra red de talleres concertados garantizan un soporte técnico ágil y eficiente, lo que refuerza la confianza de nuestros clientes en nuestra marca.



Esto nos permite no solo adaptarnos a las demandas del mercado, sino también liderar el cambio hacia un sector más responsable y eficiente.

**Mov.- ¿Cómo gestionan el feedback de sus clientes para mejorar sus productos?**

El feedback de nuestros clientes es fundamental en nuestro proceso de mejora continua. Un ejemplo reciente fue la incorporación de controles más intuitivos y ajustes en las funciones avanzadas de nuestras grúas

híbridas y la introducción de tecnologías avanzadas en todos nuestros modelos. También continuaremos expandiendo nuestra presencia en mercados estratégicos y mejorando nuestros servicios de posventa.

Un aspecto clave será la formación de operadores y técnicos en el uso de tecnologías más avanzadas, asegurando que nuestros clientes obtengan el máximo rendimiento de sus equipos.

**Mov.- ¿Qué innovaciones o novedades veremos de su marca el próximo año?**

El próximo año lanzaremos nuevas funciones de telemetría y control remoto en nuestras grúas, diseñadas para optimizar la seguridad y productividad. También presentaremos mejoras en la eficiencia energética y el diseño de nuestras grúas híbridas, reforzando nuestro liderazgo en sostenibilidad.

Un proyecto destacado será la implementación de plataformas digitales que permitan un mantenimiento predictivo, ayudando a nuestros clientes a reducir costos y maximizar la disponibilidad operativa de sus equipos.

**Mov.- ¿Cómo se están adaptando a los desafíos globales como la sostenibilidad o la digitalización?**



# MANITOWOC

**ELISIO RANGEL, DIRECTOR GENERAL DE MANITOWOC CRANE GROUP SPAIN**

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año? Coméntenos sobre los principales hitos o logros alcanzados y cómo estos han impactado en el crecimiento de su negocio.**

Este año ha sido excepcionalmente positivo para nosotros. Hemos logrado aumentar nuestra participación en el mercado, superando las cifras de unidades entregadas en España respecto a años anteriores. Este éxito se debe a nuestra continua inversión en talento humano e infraestructura. Incorporamos dos técnicos de campo adicionales, fortalecimos las áreas de comercial y de servicio con la creación de un puesto dedicado a la venta de grúas, repuestos y servicios en el sur de España, y mejoramos nuestras instalaciones, lo que nos permite abordar reparaciones complejas con mayor eficiencia.

**Mov. - ¿Qué nuevos modelos de grúas han lanzado este año? ¿Podrían resumir en dos párrafos las características principales y las innovaciones que incorporan?**

Hemos introducido el nuevo modelo GROVE GMK4080L, con una capacidad de 80 toneladas y una pluma de 60 metros. Este modelo destaca por su base de estabilizadores ultra compacta, de solo 6,20 metros de apertura, ideal para espacios reducidos.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda durante este año? ¿Han identificado cambios en las necesidades de sus clientes?**

El mercado se mantiene dinámico, especialmente en grúas con capacidades entre 60 y



150 toneladas. Notamos una tendencia creciente de los clientes a renovar grúas en los segmentos más pequeños, lo que abre oportunidades importantes para nosotros.

**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año? ¿Cómo lograron superarlos y qué aprendizaje les han dejado estas experiencias?**

El mayor desafío ha sido cumplir con los altos estándares de exigencia del Ejército Español. A través de la entrega de varias unidades del modelo GROVE GMK3060L-1, hemos aprendido a adaptarnos a las complejas necesidades de movilidad táctica y capacidad de carga que requieren. Este contrato también nos

ha permitido adquirir experiencia trabajando con la administración pública.

**Mov.- ¿Cómo ven la evolución del mercado de grúas para el próximo año? ¿Creen que habrá cambios importantes en las tendencias o la demanda?**

Tenemos grandes expectativas para 2025, con varios pedidos ya confirmados para entrega. Preveemos que la demanda en España se mantendrá estable y continuaremos fortaleciendo nuestras operaciones para responder de manera efectiva a las necesidades del mercado.

**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año? ¿Están considerando nuevos desarrollos tecnológicos, expansión a nuevos mercados o alianzas estratégicas?**

Nuestro enfoque para 2025 es seguir invirtiendo en crecimiento sostenible. Planeamos aumentar el número de técnicos de servicio para mejorar nuestra cobertura, manteniendo el enfoque cercano al cliente que nos caracteriza. A nivel internacional, nuestro grupo





también está expandiendo significativamente su equipo técnico en Europa.

**Mov.- ¿Qué innovaciones o novedades veremos de su marca el próximo año? ¿Podrían adelantar algún detalle o proyecto destacado que estén desarrollando?**

Bauma 2025 será un evento clave para presentar innovaciones, incluyendo las grúas todo terreno GROVE GRT550 y GRT780, así como la nueva GMK6450-1 de 450 toneladas en seis ejes. Paralelamente, seguimos avanzando en sostenibilidad y digitalización a través del sistema GROVE CONNECT™ para ofrecer diagnósticos y soluciones remotas más eficientes.

**Mov.- ¿Cómo se están adaptando a los desafíos globales como la sostenibilidad o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para responder a estas demandas del mercado?**

Estamos comprometidos con el desarrollo de tecnologías sostenibles, incluyendo proyectos para reducir las emisiones contaminantes. Al mismo tiempo, ampliamos las capacidades digitales de nuestras herramientas para atender mejor las necesidades de nuestros clientes. Seguimos apostando por la digitalización y añadiendo nuevas funciones al sistema de asistencia telemática GROVE CONNECT™ con el fin de solucionar el mayor número de averías de forma remota.



**Mov.- ¿Cómo gestionan el feedback de sus clientes para mejorar sus productos? ¿Hay algún ejemplo reciente de cómo un comentario de cliente influyó en un desarrollo o mejora?**

La campaña "Voice of Customer" (VOC) es

un ejemplo clave de cómo integramos las opiniones de los clientes en nuestro desarrollo de productos. Este enfoque nos asegura que sus necesidades guíen nuestras decisiones futuras.

**Mov.- ¿Cómo se diferencia su marca frente a la competencia en el mercado actual? ¿Qué aspectos consideran que los hacen destacar en términos de innovación, servicio o calidad?**

Nuestra marca se destaca por un servicio técnico cercano y altamente eficiente, respaldado por una línea de atención técnica dedicada y asistencia telefónica 24/7. Este enfoque, combinado con nuestra capacidad de escuchar y adaptarnos a las necesidades del cliente, nos posiciona como un socio confiable y proactivo en el mercado.



En resumen, los avances logrados este año y las estrategias en marcha nos permiten mirar hacia 2025 con gran optimismo, listos para seguir creciendo e innovando.

# SPIERINGS MOBILE CRANES

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año?**

**Coméntenos sobre los principales hitos o logros alcanzados y cómo estos han impactado en el crecimiento de su negocio.**

Spierings sigue creciendo en España y está inmensamente orgullosa de ello. Hemos entregado más de 25 grúas en España en poco tiempo. Con nuestro representante comercial español Rafael Morales Aranda, esto va viento en popa. En junio de este año, celebramos nuestro evento eLift de emisiones cero. Asistieron numerosos invitados españoles. La sintonía entre Spierings y los clientes españoles es buena.

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos de grúas han lanzado este año? ¿Podrían resumir en dos párrafos las características principales y las innovaciones que incorporan?**

Durante las jornadas eLift, presentamos en los Países Bajos la SK2400-R eLift, que también hace que nuestro modelo sobre orugas sea totalmente desplegable eléctricamente. La grúa torre móvil más resistente jamás construida.

La grúa tiene una pluma de 42 ó 50 metros de longitud, que puede izar hasta 5,5 toneladas en la punta. Además, la grúa eleva



un máximo de 18 toneladas en un radio de 14,6 metros. La grúa se transporta en sólo 2 remolques, en un remolque se transportan el contrapeso y las piezas de oruga y en el otro remolque la grúa. La SK2400-R puede recoger su propio contrapeso y piezas de oruga, por lo que no se necesita una grúa adicional. Al llegar a la obra, la grúa está montada y plenamente operativa en menos de 1 hora.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda durante este año? ¿Han identificado cambios en las necesidades de sus clientes?**

Las empresas de alquiler de grúas en España adoptan cada día más el concepto de Spierings. La demanda sigue llegando y los contactos son cada vez más estrechos. Sobre todo, la demanda está aumentando, lo cual es un gran avance para



nuestros clientes españoles y para Spierings.

**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año? ¿Cómo lograron superarlos y qué aprendizaje les han dejado estas experiencias?**

Desde este año, todos los productos de Spierings son totalmente libres de emisiones. Esto trae consigo nuevas tecnologías. Y también la forma en que prestamos servicio como empresa. En España, mejoramos continuamente nuestro servicio.

**Mov.- ¿Cómo ven la evolución del mercado de grúas para el próximo año? ¿Creen que habrá cambios importantes en las tendencias o la demanda?**

El año que viene se celebra de nuevo Bauma en Múnich, donde volveremos a presentarnos bien con un nuevo tipo de grúa. La SK1265-AT5 eLift. El desarrollo en el mercado será cada vez más sostenible. Spierings está a la cabeza en este sentido y seguirá haciéndolo.

**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año? ¿Están considerando nuevos desa-**



**rrrollos tecnológicos, expansión a nuevos mercados o alianzas estratégicas?**

Como indica la respuesta anterior, Spierings sigue evolucionando. Seguiremos teniendo el protagonismo continuamente. La innovación es nuestra misión. El servicio a distancia también tiene futuro es nuestra visión. También nos esforzaremos mucho en este sentido con

Smart connect (remoto), con el que reduciremos aún más la distancia entre el cliente y nuestra fábrica.

**Mov.- ¿Qué innovaciones o novedades veremos de su marca el próximo año? ¿Podrían adelantar algún detalle o proyecto destacado que estén desarrollando?**

Como se ha indicado anteriormente nuestro último tipo el SK1265-AT5 eLift. Se expondrá en la bauma de 2025. Allí presentaremos todas las novedades y características.

**Mov.- ¿Cómo se están adaptando a los desafíos globales como la sostenibilidad o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para responder a estas demandas del mercado?**

La sostenibilidad es un valor fundamental de nuestra empresa, todo lo que hacemos debe estar en consonancia con la visión sostenible. La solución Smart connect (a distancia) va a ofrecer mucha comodidad y rapidez tanto a nuestros clientes como a nosotros mismos. Lift to the max.

**Mov.- ¿Cómo gestionan el feedback de sus clientes para mejorar sus productos? ¿Hay algún ejemplo reciente de cómo un comentario de cliente influyó en un desarrollo o mejora?**

Escuchamos atentamente a nuestros clientes, intentamos seguir haciéndolo junto con nuestros empleados y clientes. Estamos trabajando duro para ampliar nuestro servicio en España para el futuro. Haremos todo lo posible para que esto sea un éxito.

**Mov.- ¿Cómo se diferencia su marca frente a la competencia en el mercado actual? ¿Qué aspectos consideran que los hacen destacar en términos de innovación, servicio o calidad?**

Spierings es un sólido fabricante holandés de grúas. Con nuestro representante comercial español Rafael Morales Aranda, los clientes se sienten escuchados y vistos. También intentaremos minimizar la barrera del idioma cuando se trate de servicio. Hasta ahora, la cultura de Spierings encaja muy bien con la mentalidad y calidez españolas.



# HEI (HEAVY EQUIPMENT IBÉRICA)

DISTRIBUIDOR DE SANY EN ESPAÑA

**JAVIER MOLINERO, DIRECTOR GENERAL DE HEI**

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año? Coméntenos sobre los principales hitos o logros alcanzados y cómo estos han impactado en el crecimiento de su negocio.**

2024 ha sido un año muy positivo para SANY Grúas, tanto en España como en Europa. En España, nosotros (HEI), hemos conseguido colocar alrededor de 10 unidades, desde modelos todo terreno de 60 toneladas, como el SAC600E, hasta modelos sobre orugas de 800 toneladas, como el SCE8000A. En Europa, el desempeño de SANY ha sido aún más sólido, con más de 100 unidades vendidas, consolidando la posición de la marca en el mercado europeo. Este crecimiento refleja el esfuerzo de SANY para ofrecer productos de alta calidad respaldados por un servicio postventa impecable a través de sus distribuidores locales.

Nuestros logros este año no solo se miden en ventas, sino también en la fidelización de clientes. Empresas que confiaron en nosotros el año pasado han repetido este año, lo que refuerza nuestra confianza en que estamos haciendo las cosas bien. Además, hemos reforzado nuestra estructura postventa y ampliado nuestro stock de repuestos para garantizar que nuestros clientes tengan un soporte inmediato y de calidad.

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos de grúas han lanzado este año? ¿Podrían resumir en dos párrafos las características principales y las innovaciones que incorporan?**

En 2024, SANY ha lanzado siete nuevos modelos para el mercado europeo. Para España, el que tiene más atractivo es el modelo SAC700E, una grúa todoterreno de 70 toneladas. Además, SANY ha introducido cuatro modelos completamente eléctricos, diseñados principalmente para mercados como el de Holanda, donde la demanda de grúas eléctricas sigue creciendo año tras año. Estas innovaciones reflejan el esfuerzo de SANY por adaptarse a las necesidades locales y liderar el camino hacia un futuro más sostenible.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda durante este año? ¿Han identificado cambios en las necesidades de sus clientes?**

El sector de la energía eólica, tanto onshore como offshore, ha sido uno de los principales motores del mercado de grúas este año. Este segmento, en pleno auge y crecimiento, está impulsando la demanda de equipos cada vez más especializados y tecnológicos,



lo que está llevando a las marcas, incluido SANY, a seguir innovando y desarrollando soluciones que cumplan con las exigencias de este sector. La apuesta por la sostenibilidad y la capacidad de adaptación a proyectos de gran escala han sido clave para atender las necesidades de este mercado en expansión.

**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año? ¿Cómo lograron superarlos**



**y qué aprendizaje les han dejado estas experiencias?**

Uno de los mayores retos ha sido superar la resistencia al cambio en un mercado dominado por marcas históricas. Nos enfrentamos a este desafío con una estrategia basada en la relación calidad-precio, la confianza y un servicio técnico cercano y eficiente. Este último punto creemos que es clave para el éxito de SANY en España, y por eso el compromiso tanto de la marca como de HEI es total.

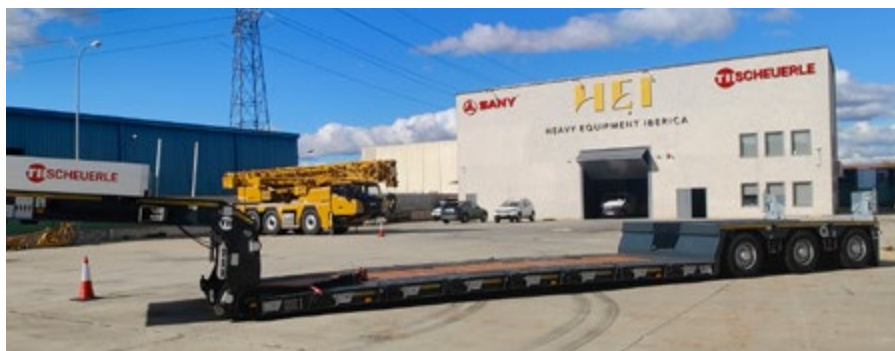
**Mov.- ¿Cómo ven la evolución del mercado de grúas para el próximo año? ¿Creen que habrá cambios importantes en las tendencias o la demanda?**

Preveo un aumento gradual en la demanda de equipos más eficientes, sostenibles y tecnológicamente avanzados. El mercado español continuará impulsado por inversiones en energías renovables e infraestructuras. A nivel europeo, SANY confía en la consolidación de marca como un referente en el sector, apoyado por su creciente gama de productos y el soporte postventa robusto. En cuanto a las tendencias del mercado, se espera que sigan ganando terreno los modelos eléctricos o híbridos.

**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año? ¿Están considerando nuevos desarrollos tecnológicos, expansión a nuevos mercados o alianzas estratégicas?**

En HEI, nuestros planes para el próximo año se centran en ganar la confianza del mercado, afianzar la relación con nuestros clientes actuales y conquistar nuevos, reforzando nuestra presencia en el sector. Además,





**Mov.- ¿Cómo se diferencia su marca frente a la competencia en el mercado actual? ¿Qué aspectos consideran que los hacen destacar en términos de innovación, servicio o calidad?**

En SANY, la diferenciación comienza con una relación calidad-precio excepcional. La marca ofrece grúas con componentes de primer nivel, diseño robusto y tecnología avanzada, a precios muy competitivos. Además, su apuesta por la innovación continua les permite incorporar mejoras constantemente, como el desarrollo de grúas eléctricas y soluciones sostenibles que responden a las demandas del mercado actual.

Por nuestra parte, en HEI, nos esforzamos especialmente por ofrecer un servicio cercano y personalizado. Estamos siempre al lado de nuestros clientes, resolviendo sus consultas y necesidades en el menor tiempo posible. Nuestro objetivo es garantizar que cada cliente reciba la atención y el soporte necesarios para operar con la máxima confianza y eficiencia.

Estos pilares, combinados con un soporte postventa impecable y la mejora continua, nos posicionan como una marca sólida, confiable y comprometida con la satisfacción del cliente.



estamos especialmente ilusionados con potenciar el segmento de transportes especiales gracias a los equipos de TII SCHEUERLE, con los que alcanzamos un acuerdo de distribución exclusivo el pasado mes de septiembre. Se trata de una línea de negocio con gran potencial que esperamos que nos permita ampliar nuestra oferta y consolidar aún más nuestra posición en el mercado.

SANY por su parte, lleva años trabajando en el desarrollo de modelos híbridos, y se espera que el próximo año nos sorprenda con novedades. Esperamos que estos modelos híbridos sean más adecuados y atractivos para el mercado español en comparación con los modelos 100% eléctricos, y poco a poco también vayan ganando cuota de mercado.

**Mov.- ¿Qué innovaciones o novedades veremos de su marca el próximo año? ¿Podrían adelantar algún detalle o proyecto destacado que estén desarrollando?**

El próximo año SANY marcará tendencia con la llegada de nuevos modelos eléctricos, híbridos y la incorporación de tecnologías de energía limpia como solar e hidrógeno en sus operaciones. Además, continuará optimizando el diseño de sus grúas para maximizar la seguridad, capacidad y sostenibilidad.

Para el mercado español, se estrenarán de cara a la primavera los modelos todo terreno de 90 y 150 toneladas, que esperamos tengan muy buena acogida.

**Mov.- ¿Cómo se están adaptando a los desafíos globales como la sostenibilidad o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para responder a estas demandas del mercado?**



El compromiso de SANY con el cambio hacia una industria más sostenible es pleno, con grúas eléctricas que ofrecen hasta 200 toneladas de capacidad y una creciente inversión en digitalización para mejorar la eficiencia operativa. En la actualidad, para el mercado español y europeo, SANY cuenta con siete modelos de grúas totalmente eléctricas, y como se ha indicado previamente, están trabajando en modelos híbridos que serán presentados en los próximos años.

Estas iniciativas refuerzan el compromiso de la marca con un futuro más responsable y tecnológico.

**Mov.- ¿Cómo gestionan el feedback de sus clientes para mejorar sus productos? ¿Hay algún ejemplo reciente de cómo un comentario de cliente influyó en un desarrollo o mejora?**

En HEI y SANY, este es uno de los aspectos en los que más nos esforzamos. La solicitud de feedback es constante, y nos aseguramos de que todas las propuestas de mejora de nuestros clientes sean evaluadas e implementadas cuando es viable.

La empresa escucha las demandas del mercado europeo y está comprometida en avanzar en tecnologías innovadoras y significativas, invirtiendo más, año tras año, en investigación y desarrollo (I+D). Un ejemplo de ello es la nueva versión del modelo SAC600E, que se lanzará en enero, equipado con un nuevo sistema eléctrico renovado y con nuevas tecnologías. También en este modelo SAC600E veremos mejoras en la cabina del operador, donde se ha optimizado el espacio y la ergonomía, respondiendo a sugerencias directas de los usuarios.

Otro caso destacado es el modelo SCE8000A, una grúa de 800 toneladas sobre orugas. Tras la entrega de dos unidades el año pasado en España, SANY ha aplicado mejoras basadas en el feedback recibido, las cuales se han incorporado en las dos nuevas unidades de este modelo que se han entregado, también en España el pasado mes de noviembre. La mejora continua es una parte intrínseca de nuestra filosofía, y creemos firmemente que la mejor forma de avanzar es estar cerca de nuestros clientes finales y escucharlos con atención. Esto no solo mejora los productos, sino que también refuerza nuestra relación con quienes confían en nosotros.

## JMG CRANES

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año? Coméntenos sobre los principales hitos o logros alcanzados y cómo estos han impactado en el crecimiento de su negocio.**

El 2024 para JMG Cranes ha sido un año lleno de satisfacciones y momentos memorables. Desde el JMG Tour hasta la inauguración de la nueva planta de producción en Sarmato (Piacenza), Italia, el pasado 25 de mayo. Esta nueva instalación, conocida como la "Ciudadela de la Grúa", es un verdadero complejo industrial dedicado a la innovación en el sector de la elevación. El complejo abarca 68 hectáreas (8,000 m<sup>2</sup> destinados a producción, 11,800 m<sup>2</sup> a áreas verdes) e incluye un sistema fotovoltaico de 160 kW. La meta es seguir desarrollando grúas JMG más eficientes, innovadoras y sostenibles, con miras a implementar sistemas de alimentación por hidrógeno en un futuro cercano. Además, JMG Cranes ganó el JDL d'OR 2024, un prestigioso premio profesional, durante la gala celebrada el pasado 26 de septiembre en Beaune, Francia. La participación en ferias especializadas también permitió consolidar relaciones con clientes existentes y establecer nuevas conexiones.

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos de grúas han lanzado este año? ¿Podrían resumir en dos párrafos las características principales y las innovaciones que incorporan?**

• **MC210:** Grúa con batería de litio que destaca por su velocidad de recarga. Tiene una capacidad máxima de 21,000 kg y dimensiones de 4400 mm x 1960 mm x 2020 mm. Principales características: estabilizadores delanteros con dos posiciones, diseño com-



pacto gracias a la zavorra trasera desmontable, y una cabeza hidráulica que ofrece mayor control durante las operaciones.

• **MC50.000TH:** Capacidad máxima de 50,000 kg/m, dimensiones de 5080 mm x 2004 mm x 2868 mm. Características principales: sistema automático de frenado para el tren de rodaje, estabilizadores con posición variable y un alcance máximo de apoyo de 6300 mm x 6300 mm. Cuenta con un brazo hidráulico rotativo de 360° con 7 segmentos secuenciales.

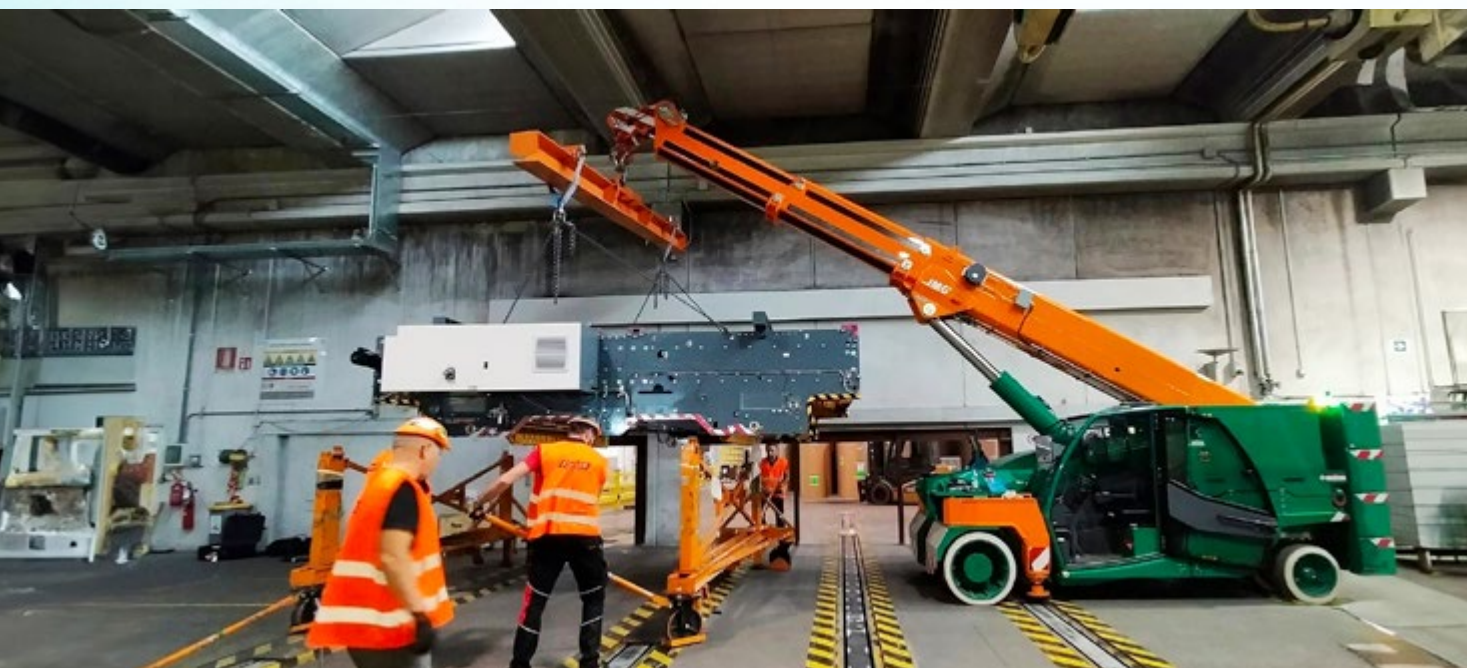
• **MC100.08:** Capacidad máxima de 15,000 kg, dimensiones de 3490 mm x 1600 mm x 2034 mm. Su diseño modular permite configurar tres tipos de brazo (corto, intermedio y largo). Es versátil gracias a su chasis extensible, zavorra trasera y compartimiento de baterías delanteras. Esta grúa puede operar

como carretilla elevadora (14 t en vertical) o como grúa (10 t).

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda durante este año? ¿Han identificado cambios en las necesidades de sus clientes?**

Los segmentos de mercado para JMG Cranes son diversos debido a la versatilidad de nuestras grúas eléctricas y la amplia gama de modelos que ofrecemos. Hemos notado un creciente interés por soluciones más sostenibles y eficientes, como baterías de litio e incluso tecnologías basadas en hidrógeno.

**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año? ¿Cómo lograron superarlos y qué aprendizaje les han dejado estas experiencias?**





El principal desafío ha sido diseñar y construir grúas cada vez más innovadoras que satisfagan las variadas demandas del mercado. También nos hemos enfocado en mantener una relación cercana con nuestros clientes, lanzando nuevas iniciativas para fortalecer nuestra comunidad. La mayor enseñanza ha sido trabajar cada día con pasión y compromiso.

**Mov.- ¿Cómo ven la evolución del mercado de grúas para el próximo año? ¿Creen que habrá cambios importantes en las tendencias o la demanda?**

Esperamos que el mercado siga evolucionando hacia grúas autopropulsadas eléctricas. JMG Cranes ya está trabajando en nuevos proyectos, siempre apostando por la innovación. Hemos observado un interés creciente en baterías de litio y tecnologías de hidrógeno, lo que refleja cambios importantes en las expectativas del mercado.

**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año? ¿Están considerando nuevos desarrollos tecnológicos, expansión a nuevos mercados o alianzas estratégicas?**

¡Manténganse conectados con JMG Cranes y lo descubrirán!

**Mov.- ¿Qué innovaciones o novedades veremos de su marca el próximo año? ¿Podrían adelantar algún detalle o proyecto destacado que estén desarrollando?**

Los esperamos en el stand FS 1103/07 de Bauma Expo, del 7 al 13 de abril de 2025.



**Mov.- ¿Cómo se están adaptando a los desafíos globales como la sostenibilidad o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para responder a estas demandas del mercado?**

En cuanto a digitalización, JMG Cranes está muy orientada hacia el mundo digital. Hemos incorporado una herramienta de realidad aumentada que permite visualizar características clave y accesorios de las grúas directamente en el lugar de trabajo, usando la cámara de un iPhone. En cuanto a sostenibilidad, contamos con la certificación ISO 9001:2015 y hemos revitalizado el área abandonada del antiguo azucarero de Sarmato, convirtiéndolo en nuestro nuevo complejo industrial, inaugurado el pasado 25 de mayo.

**Mov.- ¿Cómo gestionan el feedback de sus clientes para mejorar sus productos? ¿Hay algún ejemplo reciente de cómo un comentario de un cliente influyó en un desarrollo o mejora?**

Cada feedback es importante y se analiza detenidamente para identificar mejoras. Nuestro objetivo es mejorar continuamente.

**Mov.- ¿Cómo se diferencia su marca frente a la competencia en el mercado actual? ¿Qué aspectos consideran que los hacen destacar en términos de innovación, servicio o calidad?**

Contamos con una gama de 35+ modelos distribuidos en dos sedes (Cremona y Sarmato). Nuestra visión está siempre orientada hacia la innovación, sostenibilidad y el futuro.



# SPAIN CRANE

**MARK CARSTENS,**  
GERENTE DE SPAIN CRANE

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año?. Coméntenos sobre los principales hitos o logros alcanzados y cómo estos han impactado en el crecimiento de su negocio.**

Este año, nuestra empresa ha superado con éxito los objetivos establecidos a principios de año, marcando un periodo de crecimiento significativo. Los hitos alcanzados, como la expansión de nuestra línea de productos y la optimización de procesos internos, han fortalecido nuestra posición en el mercado y han permitido satisfacer las demandas de nuestros clientes de manera más eficiente.

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos de grúas han lanzado este año? ¿Podrían resumir en dos párrafos las características principales y las innovaciones que incorporan?**

Entre los lanzamientos más destacados se encuentra la aclamada grúa Klass 2300 de 3 ejes, equipada con una pluma de 60 metros y tablas de carga excepcionales que la posicionan como líder en su segmento. Este modelo combina capacidad, eficiencia y versatilidad, siendo ideal para proyectos complejos y exigentes.

Además, hemos incorporado una nueva minigrúa a nuestra gama XM 800, diseñada para ofrecer soluciones en espacios reducidos sin comprometer el rendimiento. Con características compactas e innovadoras, esta mini grúa se adapta a las necesidades de obras urbanas y entornos industriales con limitaciones de espacio.

**Mov.- ¿Cómo ven la evolución del mercado de grúas para el próximo año? ¿Creen que habrá cambios importantes en las tendencias o la demanda?**

El mercado de grúas en España es impredecible, pero seguimos observando tendencias hacia la incorporación de tecnologías avanzadas y un enfoque más marcado en la sostenibilidad. Creemos que la demanda de equipos más versátiles y eficientes seguirá creciendo, impulsada por proyectos de infraestructura y construcción.

**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año? ¿Están considerando nuevos desarrollos tecnológicos, expansión a nuevos mercados o alianzas estratégicas?**

El próximo año nos enfocaremos en implementar nuevas estrategias y mejoras tecnológicas en toda nuestra gama de equipos. También exploramos oportunidades de expansión en mercados internacionales y la posibilidad de establecer alianzas estratégicas que fortalezcan nuestra oferta de valor y nos permitan llegar a nuevos clientes.



**Mov.- ¿Qué innovaciones o novedades veremos de su marca el próximo año? ¿Podrían adelantar algún detalle o proyecto destacado que estén desarrollando?**

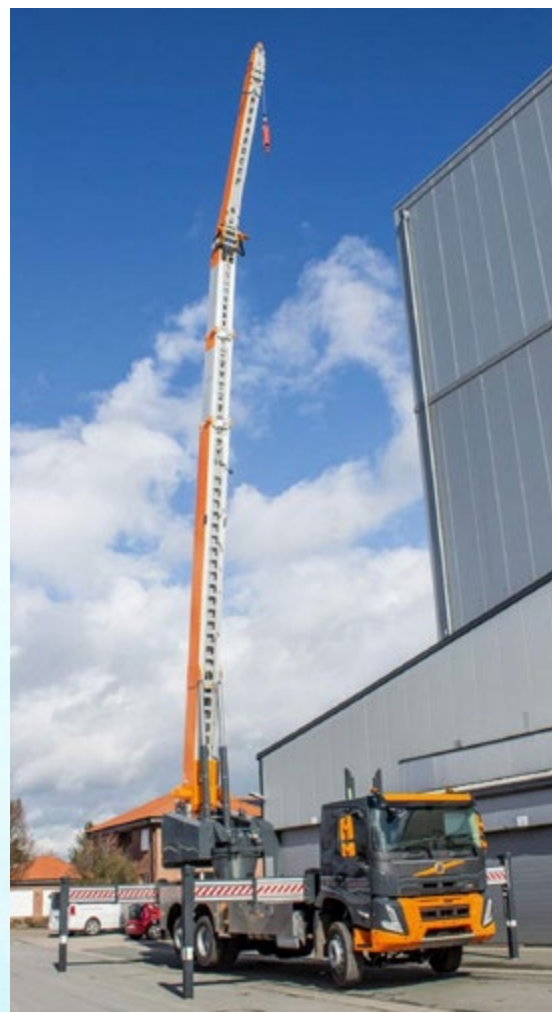
Las innovaciones más destacadas de nuestra marca se presentarán de forma exclusiva en la feria de Bauma, donde revelaremos proyectos que integran avances tecnológicos y soluciones revolucionarias para el sector.

**Mov.- ¿Cómo se están adaptando a los desafíos globales como la sostenibilidad o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para responder a estas demandas del mercado?**

Nuestros equipos han estado adaptados a los principios de sostenibilidad durante años, y continuamos enfrentando desafíos globales ofreciendo soluciones avanzadas y comprometidas con el medio ambiente. Además, estamos integrando tecnologías de digitalización para optimizar el rendimiento de nuestras máquinas y proporcionar herramientas más efectivas a nuestros clientes.

**Mov.- ¿Cómo se diferencia su marca frente a la competencia en el mercado actual? ¿Qué aspectos consideran que los hacen destacar en términos de innovación, servicio o calidad?**

Nos destacamos como la única empresa que ofrece grúas de hasta 60 metros de pluma en camiones de 3 ejes, brindando soluciones únicas y personalizadas para cada cliente. Nuestro compromiso con la innovación, la calidad y un servicio excepcional nos posiciona como líderes en el mercado.



# UNA NUEVA VISION DEL TRABAJO



## **MRT VISION+**

### **Visibilidad**

Una visibilidad excepcional gracias al diseño de la nueva cabina panorámica. Una cabina ultra panorámica sin rejilla en el techo que cumple las normas de seguridad ROPS/FOPS nivel 2 está disponible como opción.

### **Acceso por los 4 lados de la máquina**

Acceso más fácil al suelo del chasis, sea cual sea la posición de la torreta, gracias al nuevo sistema de acceso integrado en los 4 lados de la máquina.

### **TCO mejorado\***

A lo largo del proyecto, integramos su coste total de propiedad para desarrollar máquinas de alto rendimiento, robustas y de coste optimizado.

\* Coste total de la propiedad

# TRANSGRÚAS CIAL.

**IAN TRENZANO,  
DIRECTOR COMERCIAL**

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año?**

Coméntenos sobre los principales hitos o logros alcanzados y cómo estos han impactado en el crecimiento de su negocio.

Valoramos este año en positivo: hemos afianzado procedimientos técnicos de montaje y carrocería para agilizar el proceso y la entrega. Tenemos implementado el proyecto que teníamos marcado de hacer montajes sin el camión físicamente en Transgrúas, podemos montar la grúa y hacer la carrocería en paralelo, y esto nos está permitiendo entregar equipos más rápidamente. Uno de los hitos logrados ha sido la incorporación de un robot de soldadura móvil con volteador que nos permitirá aumentar la producción.

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos de grúas han lanzado este año? ¿Podrían resumir en dos párrafos las características principales y las innovaciones que incorporan?**

La F1250R-HXP, grúa de 99,10tm que integra lo mejor de las innovaciones de la gama TECHNO, desde sistema de control digital, la nueva interfaz de pantalla, doble control de estabilidad a escoger en función del trabajo a realizar, diseño decagonal, pero además, como gran novedad a destacar, la opción de contar con 9 extensiones telescópicas, Jib de 6 prolongas hidráulicas, cabrestante V30 de 3 tn a tiro directo, y poleas permanentes, también todo el control de los estabilizadores desde el radiomando.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda durante este año? ¿Han identificado cambios en las necesidades de sus clientes?**

Los mercados que más han demandado han sido el de alquiladores (sobre todo en la gama pesada de grúas), y la industria de la construcción, tanto obra pública como obra civil. Lo que sí identificamos por parte de clientes



es la necesidad de personalizar el rendimiento de la grúa al tipo de trabajo que debe realizar, lo cual va ligado al tipo de chasis y de montaje a realizar, de ahí la importancia de ser flexibles en la personalización.

**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año? ¿Cómo lograron superarlos y qué aprendizaje les han dejado estas experiencias?**

En Transgrúas estamos atentos a maneras de trabajar más profesionales y eficientes, nos marcamos retos continuamente, en este año los mayores retos han sido la transformación técnica del proceso de producción, para lo cual dotamos el departamento de ingeniería de técnicos en diseño 3D, invertimos en maquinaria de corte, doblado y mecanizado de piezas, hicimos unas mesas para montaje y carrozado sin camión, y todo ello se tenía que encajar en el tiempo y convivir con la actividad habitual del taller. Hemos aprendido mucho, mejorando y recortando tiempo en procesos, que al final revertirán en la mejor calidad de trabajo para el cliente final.

**Mov.- ¿Cómo ven la evolución del mercado de grúas para el próximo año? ¿Creen que habrá cambios importantes en las tendencias o la demanda?**

Somos muy optimistas respecto al 2025, ya que España es el país de Europa con mayor crecimiento terminando este año 2024 alrededor de un 3%, y la previsión para el próximo año, se auguran que será superior al 2%

**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año? ¿Están considerando nuevos desarrollos tecnológicos, expansión a nuevos mercados o alianzas estratégicas?**

El primer objetivo que tenemos marcado a nivel organizativo es acabar las obras del nuevo taller de Transgrúas en Valdemoro (Madrid) que preveemos podrán acabarse la próxima primavera. A nivel de producto estamos muy ilusionados con el desarrollo de la gama de grúas Techno por parte de Fassi, que ya ha anunciado el lanzamiento de la F2350RAL y la nueva gama media/pesada techno, disponibles a partir de Abril, y que FASSI presentará en Bauma '25. Sobre las plataformas Cela, vamos a recibir las primeras unidades a finales de este año y esperemos crecer durante el 2025, tanto en Cela como en los productos más recientes incorporados a nuestra oferta de equipos: las grúas eléctricas JMG, multicargadores Almac. Jekko es un fabricante que constantemente revisa sus minigrúas y robots cristaleros, con mejoras tecnológicas y está apostando por la mejora de la experiencia del usuario. Todos ilusionados con su participación en la próxima Bauma.

**Mov.- ¿Qué innovaciones o novedades veremos de su marca el próximo año? ¿Podrían adelantar algún detalle o proyecto destacado que estén desarrollando?**

La nueva grúa Fassi F2350RL.2-HXP Techno, y como mencionábamos antes, toda la gama media y pesada de Fassi que presentará en Bauma, y que os iremos contando los próximos meses.

**Mov.- ¿Cómo se están adaptando a los desafíos globales como la sostenibilidad o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para responder a estas demandas del mercado?**

Estamos plenamente comprometidos con la sostenibilidad y la digitalización, integrando soluciones que respondan a las demandas del mercado: por un lado, nuestros proveedo-





res están haciendo la transición hacia equipos más sostenibles, desarrollando modelos de funcionamiento híbrido y 100% eléctrico. Paralelamente, los fabricantes de vehículos industriales están ampliando su gama de opciones híbridas y eléctricas. En este contexto, hemos adaptado nuestra infraestructura para afrontar montajes de todo tipo, que requieren herramientas distintas y maneras de montar distintas según el tipo de motorización tanto del vehículo como de la grúa.

Por otra parte, para el mantenimiento de equipos, las marcas están sacando sistemas de telemetría que permiten realizar diagnósticos y mantenimientos de forma remota, a través de softwares específicos, para lo cuál nuestros técnicos están en formación continua.

**Mov.- ¿Cómo gestionan el feedback de sus clientes para mejorar sus productos? ¿Hay algún ejemplo reciente de cómo un comentario de cliente influyó en un desarrollo o mejora?**

Gestionamos el feedback de nuestros clientes como una prioridad clave en nuestra filosofía de trabajo. Estamos en contacto constante con ellos y con los fabricantes que representamos, lo que nos permite comprender sus necesidades y trasladarlas a desarrollos concretos. Esta dinámica está profundamente arraigada en nuestro ADN y nos permite evolucionar continuamente. Ejemplos recientes son el montaje de una Fassi F485 con jib en un vehículo de dos ejes muy corto garantizando la estabilidad, o el diseño de contrapesos personalizados en dos piezas que se acoplan y pueden separarse o desmontarse según el trabajo a realizar.

**Mov.- ¿Cómo se diferencia su marca frente a la competencia en el mercado actual?**

En Transgrúas tenemos un enfoque centrado en el cliente y una filosofía de trabajo basada en la proximidad y la personalización, por lo que ofrecemos soluciones a medida: desde montajes personalizados hasta parametrizaciones específicas que optimizan el rendimiento de los equipos según su aplicación.

Además, nuestro servicio postventa es uno de los pilares fundamentales de nuestra estrategia. Contamos con un equipo cualificado y con los recursos necesarios para garantizar un soporte ágil y eficaz, tanto en mantenimiento como en la provisión de recam-

bios. Invertimos constantemente en medios materiales y humanos para asegurar entregas rápidas y un servicio de calidad, ya sea en la adquisición de nuevos equipos o en la reposición de piezas. Creemos firmemente que nuestra combinación de cercanía, flexibilidad y un servicio técnico cuidado nos posiciona como una opción confiable y diferenciada en el mercado actual.

**Mov.- ¿Qué aspectos consideran que los hacen destacar en términos de innovación, servicio o calidad?**

Destacamos por nuestra apuesta decidida por la innovación continua, con el objetivo de ofrecer siempre el máximo beneficio a nuestros clientes. Esta innovación se refleja especialmente en dos áreas clave:

**1. Innovación técnica en el montaje de grúas y equipos sobre camión:** Contamos con un equipo altamente cualificado y maquinaria de última generación

que nos permite realizar montajes precisos, personalizados y técnicamente avanzados, lo que asegura que cada solución esté adaptada a las necesidades específicas de cada cliente.

**2. Un servicio postventa excepcional:** Invertimos en la formación continua de nuestros técnicos, especialmente en áreas como la programación, la electrónica y la robótica. Este enfoque nos permite mantenernos a la vanguardia de la tecnología y ofrecer un buen soporte técnico. Además, en 2024 hemos reforzado nuestra estrategia de capacitación, impartiendo cursos especializados a nuestra red de concesionarios, una iniciativa que planeamos expandir en 2025.

Esta combinación de innovación técnica y compromiso con el servicio, nos permite estar preparados para afrontar cualquier reto.



# AMCO MACHINERY

**BERT WIEGEL, DIRECTOR DE AMCO MACHINERY & CONSULTING, DISTRIBUIDOR OFICIAL DE RUTHMANN**

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año en el sector de plataformas aéreas? Compártanos los principales hitos alcanzados y cómo estos han impulsado su posición en el mercado.**

Para AMCO 2024 ha sido un año muy ilusionante. Tanto en la comercialización de grúas, grúas usadas como de plataformas sobre camión, nuestra actividad a nivel nacional e internacional se ha incrementado.

En el segmento de las plataformas sobre camión RUTHMANN hemos consolidado nuestra posición líder en plataformas de gran altura con nuevos clientes, nuevos productos, nuevas aplicaciones y un desarrollo del servicio técnico acorde al crecimiento de la marca en España.

Nuestros productos RUTHMANN STEIGER® trabajan cada vez más en nuevos territorios y segmentos industriales, un hecho que se debe no solo al producto, con sus fuertes diagramas de trabajo y las innovaciones que incorpora, sino sobre todo a la profesionalidad de nuestros clientes, que lo han utilizado para maniobras de gran complejidad, nunca vistos. Queremos agradecer a nuestros clientes y a los operarios el gran trabajo realizado con nuestros productos.

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos de plataformas aéreas han lanzado este año? Por favor, describan en dos párrafos las principales características técnicas y las innovaciones que las diferencian.**

Este año destaca la introducción de la RUTHMANN STEIGER® T 1000 HF de 100 metros



en un chasis de solo 5 ejes. Con este producto hemos entrado en una nueva era del segmento de 100 m+ ya que se trata de una plataforma con un diagrama de trabajo que no se limita solo a los trabajos verticales. Con un max. de 39 m de alcance lateral y un brazo superior de tres secciones que puede extenderse hasta 37 metros, la T 1000 HF facilita acceso a lugares de trabajo hasta ahora inaccesibles. Además, se monta sobre un camión estándar de solo 5 ejes que facilita enormes ventajas en el acceso a las obras, a los parques eólicos, "maniobrabilidad", mantenimiento, etc.

En la presentación de la RUTHMANN STEIGER® T 1000 HF en la fábrica de Ruthmann en Alemania, docenas de clientes han pro-

bado la máquina y junto al rendimiento de la máquina, lo que más se apreció y avaló ha sido su manejo intuitivo y su gran estabilidad en altura.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda de plataformas aéreas este año? ¿Han identificado tendencias emergentes en las necesidades de sus clientes?**

Nuestros clientes usan las plataformas de gran altura RUTHMANN fundamentalmente en los siguientes sectores: Grandes edificios e infraestructuras, instalaciones industriales en general, parques eólicos y otras infraestructuras vinculadas a la generación y distribución de energía, sector petroquímico, telecomunicaciones, puertos y astilleros, eventos, acontecimientos deportivos, etc.

**Mov.- ¿Cómo prevén que evolucionará el mercado de plataformas aéreas el próximo año? ¿Anticipan cambios importantes en la demanda o en las preferencias de los clientes?**

El mercado está creciendo a buen ritmo porque la plataforma sobre camión es un producto de gran valor añadido. Contamos con una creciente demanda de nuestros productos tanto para la ampliación de las flotas actuales como para la reposición de maquinaria antigua. Las plataformas sobre camión se suelen alquilar a precios altos en relación a otras familias de maquinaria. Y todavía hay margen para subidas de las tarifas de alquiler, tanto para intervenciones rápidas como en caso de contratos de larga duración.

**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año en términos de desarrollo de productos y expansión? ¿Están explorando nue-**







**vos mercados, tecnologías o servicios relacionados?**

El año que viene será de gran crecimiento y expansión en nuestra oferta de productos y servicios. En BAUMA 2025 presentaremos una gran cantidad de novedades tanto a nivel de producto como de gestión de servicios para nuestros clientes.

**Mov.- ¿Cómo están abordando los desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para cumplir con estas expectativas del mercado?**

Nuestra respuesta es clara: Electrificación y Digitalización.

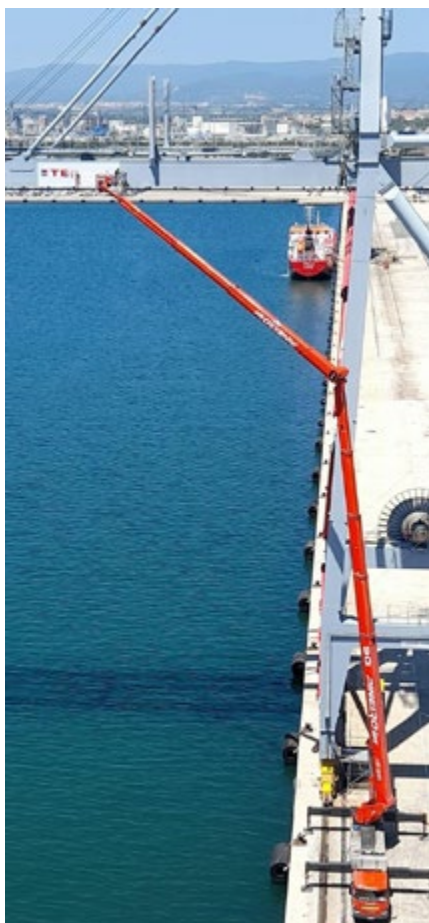
Los ingenieros de RUTHMANN han logrado diseñar potentes productos híbridos y 100% eléctricos, como la STEIGER@s T 300 XS Hybrid sobre chasis de 7,5 toneladas o la RUTHMANN Ampero 100% eléctrico disponible en el chasis estándar de 3,5 toneladas. Basada en la actual STEIGER® TBR 260, la Ampero TBR 260 E es la plataforma de camión más alta y potente del mercado en esta clase 100% eléctrica.

Otro ejemplo es nuestro innovador sistema de monitoring: RUTHMANN TECHNOLOGY CONNECT (RTC). Con esta nueva herramienta online es posible supervisar las máquinas a distancia de forma más eficaz y económica. El RUTHMANN TECHNOLOGY CONNECT (RTC) facilita el control de todos los parámetros operacionales y tecnológicos de las máquinas y permite analizar y subsanar rápidamente los problemas que puedan surgir con su uso. El RTC funciona a través de internet y puede utilizarse con todos los navegadores actuales desde la oficina o desde cualquier lugar del mundo.

**Mov.- ¿De qué manera gestionan el feedback de sus clientes para mejorar sus plataformas? ¿Tienen algún ejemplo reciente de cómo una sugerencia o comentario influyó en una innovación o mejora?**

El feedback de nuestro clientes y operarios es fundamental como catalizador de innovación y mejora. Este aspecto de la colaboración es esencial para nosotros y hemos implementado un sistema de feedback sistemático.

El contacto entre clientes, operarios y AMCO es muy cercano y personalizado. Los ingenieros de Ruthmann han desarrollado produc-



tos e implementaciones gracias al feedback desde el campo, desde la obra, la aplicación, siempre tras valorar su viabilidad y otros aspectos fundamentales como la seguridad, normativa y proyección comercial.

**Mov.- ¿Qué aspectos hacen que su marca destaque frente a la competencia en el sector de plataformas aéreas? ¿En qué áreas consideran que sobresalen, ya sea en tecnología, servicio al cliente o calidad del producto?**

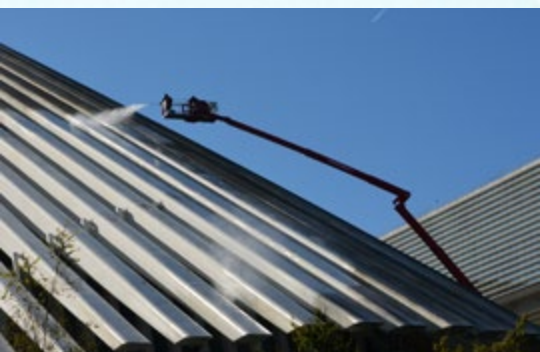
Las plataformas RUTHMANN STEIGER®, además de por su seguridad y fiabilidad, destacan por su rendimiento, gran estabilidad en altura y sus sobresalientes diagramas de trabajo, todo ello con un manejo sencillo y ergonómico.

RUTHMANN es una empresa alemana con más de 120 años de trayectoria, que forma parte de Time Manufacturing Company, y cuenta con más de seis décadas de experiencia en el desarrollo de plataformas elevadoras sobre camión de primera calidad. RUTHMANN diseña y ofrece maquinaria innovadora de altas capacidades sin perder su lema: Seguridad, Calidad y Servicio.

Tampoco debe subestimarse las ventajas de la venta de usado: Las plataformas sobre camión RUTHMANN tienen una enorme demanda en el mercado de segunda mano siendo productos fiables de calidad que mantienen su alto valor residual a lo largo del tiempo. En el momento de la venta después de su vida productiva o renovación, se aprecian importantes diferencias en el valor de usado frente a la competencia.

Por otra parte, no debemos de olvidar el Servicio Técnico RUTHMANN / AMCO. Nuestros clientes nos avalan y nos consideran cercanos, rápidos y profesionales. Nuestros electromecánicos y los coordinadores de servicio en AMCO y RUTHMANN son reconocidos en el mercado por su profesionalidad, disponibilidad, flexibilidad y orientación a la realidad del "día-a-día" del sector. RUTHMANN cuenta con electromecánicos e ingenieros de primer nivel, comprometidos y dedicados al servicio técnico en Europa y España, Hot Line 24/7, servicio remoto vía satélite, etc.

Más información en [www.ruthmann.es](http://www.ruthmann.es) y [www.amcomachinery.com](http://www.amcomachinery.com)



# AHERN IBÉRICA

**ENRIQUE GARCÍA, DIRECTOR DE AHERN IBÉRICA, DISTRIBUIDOR DE SNORKEL**

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año en el sector de plataformas aéreas? Compártanos los principales hitos alcanzados y cómo estos han impulsado su posición en el mercado.**

2025 ha sido un gran año para Ahern Ibérica. Seguimos en nuestra senda de crecimiento y consolidación dentro del mercado español gracias a nuestra apuesta por productos de calidad complementados con el mejor servicio técnico.

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos de plataformas aéreas han lanzado este año? Por favor, describan en dos párrafos las principales características técnicas y las innovaciones que las diferencian.**

Este año hemos introducido 2 modelos de tijera 100% eléctrica con alturas de 6 y 8 metros. Son modelos revolucionarios porque además de la tracción eléctrica, incorporan la dirección eléctrica, eliminando la presencia de cualquier latiguillo hidráulico. Han tenido una gran acogida en el mercado y esperamos suministrar las primeras unidades próximamente.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda de plataformas aéreas este año? ¿Han identificado tendencias emergentes en las necesidades de sus clientes?**

El mercado en 2024 se ha comportado de forma muy similar a años anteriores. Sigue la tendencia a una mayor electrificación de los parques pero las plataformas diésel continúan teniendo una base muy sólida en las flotas de alquiler.

**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año en el sector? ¿Qué estrategias implementaron para superarlos y qué aprendizajes obtuvieron?**

Ha sido un año marcado por la incertidumbre y la competencia feroz en precios. Incertidumbre porque el dictamen sobre los gravámenes a los equipos importados de China se retrasó más de lo deseado, lo que provocó un sobre stock de algunos fabricantes que ha redundado en una política de precios muy agresiva. Nosotros hemos seguido en la misma línea, centrándonos en ofrecer un servicio completo y, de momento, nos ha funcionado.

**Mov.- ¿Cómo prevén que evolucionará el mercado de plataformas aéreas el próximo año? ¿Anticipan cambios importantes en la demanda o en las preferencias de los clientes?**

Creemos que 2025 será un buen año. Anticipamos una demanda de equipos similar o



superior a 2024, ya que a la habitual tasa de reposición de las flotas de alquiler hay que sumarle la demanda generada por los lamentables acontecimientos acaecidos en Valencia. El ratio de renovación de parques allí será superior al esperado inicialmente.

**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año en términos de desarrollo de productos y expansión? ¿Están explorando nuevos mercados, tecnologías o servicios relacionados?**

Esperamos poder traer al mercado español nuevos productos que ya están en fabrica-

ción en nuestras fábricas en Estados Unidos. También seguimos trabajando en una mayor digitalización de nuestros productos y esperamos tener novedades próximamente.

**Mov.- ¿Cómo están abordando los desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para cumplir con estas expectativas del mercado?**

Seguimos trabajando en nuestra estrategia de electrificación de nuestra gama y planeamos lanzar al mercado nuevos modelos que sean más sostenibles y 100% eléctricos.

**Mov.- ¿De qué manera gestionan el feedback de sus clientes para mejorar sus plataformas? ¿Tienen algún ejemplo reciente de cómo una sugerencia o comentario influyó en una innovación o mejora?**

Siempre hemos sido un fabricante muy atento a las demandas de nuestros clientes. Algunas de nuestras plataformas han sido modificadas por el feedback recibido de ellos. Para nosotros es fundamental que nuestros clientes reciban el producto que mejor cumpla sus expectativas.

**Mov.- ¿Qué aspectos hacen que su marca destaque frente a la competencia en el sector de plataformas aéreas? ¿En qué áreas consideran que sobresalen, ya sea en tecnología, servicio al cliente o calidad del producto?**

Cada día intentamos hacer el mejor trabajo posible teniendo en cuenta tres conceptos, nuestro compromiso con el cliente, la búsqueda de la excelencia y la visión a largo plazo. Todas nuestras acciones giran en torno a estos tres conceptos. Por ello, ofrecemos productos de calidad apoyados por el mejor servicio técnico. Ese seguirá siendo nuestro compromiso para 2025.



# snorkel

**NEW!!**



## **SNORKEL S3013 MINI**

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



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

# MERLO

**ANTONIO TORRIJO, DIRECTOR  
COMERIAL MERLO IBÉRICA**

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año en el sector de manipuladores telescópicos? Compártanos los principales hitos alcanzados y cómo estos han impulsado su posición en el mercado.**

Durante este año, nuestra empresa ha experimentado un crecimiento constante y una sólida consolidación en el sector de manipuladores telescópicos. Hemos logrado mantener una posición competitiva en un mercado dinámico y desafiante, gracias a nuestra capacidad para adaptarnos a las demandas del mercado y a la innovación en nuestros productos y servicios.

Hitos alcanzados:

- Incremento en las Ventas y Participación de Mercado
- Expansión de la Red de Distribución.
- Fortalecimiento del Servicio Postventa

Estos logros han tenido un impacto positivo en nuestra competitividad y han fortalecido nuestra posición en el mercado de manipuladores telescópicos. La innovación constante, la expansión de la red de distribución y el excelente servicio postventa, nos han permitido no solo aumentar nuestra base de clientes, sino también fidelizar a los ya existentes. Además, nuestro enfoque en la sostenibilidad y la calidad nos ha distinguido de la competencia, y hoy en día somos reconocidos como una empresa líder en el sector.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda de manipuladores telescópicos este año? ¿Han identificado tendencias emergentes en las necesidades de sus clientes?**

Este año, hemos observado una fuerte demanda de manipuladores telescópicos en varios segmentos clave del mercado, lo que refleja las tendencias emergentes y las necesidades cambiantes de nuestros clientes. A continuación, detallamos los segmentos con mayor demanda y las tendencias que hemos identificado:

- Construcción y Obras Civiles.
- Agricultura y Agroindustria.
- Industria Energética y Renovables



**Mov.- ¿Cómo prevén que evolucionará el mercado de manipuladores telescópicos el próximo año? ¿Anticipan cambios importantes en la demanda o en las preferencias de los clientes?**

Preveemos que el mercado de manipuladores telescópicos experimentará un crecimiento moderado pero constante el próximo año, continuará evolucionando con un enfoque claro hacia la sostenibilidad, la conectividad digital y la personalización de equipos. Los sectores de la construcción, la energía renovable y la agricultura seguirán siendo los motores principales de la demanda, mientras que las preferencias de los clientes estarán cada vez más orientadas hacia equipos más eficientes, ecológicos y tecnológicamente avanzados.

**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año en términos de desarrollo de productos y expansión? ¿Están explorando nuevos mercados, tecnologías o servicios relacionados?**

**Expansión de la Gama de Manipuladores Eléctricos:** El mercado global sigue demandando soluciones más sostenibles y ecológicas, por lo que en el próximo año continuaremos ampliando nuestra oferta de manipuladores telescópicos eléctricos.

**Innovaciones en Conectividad y Digitalización:** En línea con las tendencias del mercado, seguimos innovando en el ámbito de la digitalización.

**Mejoras en la Seguridad:** Continuaremos enfocándonos en la seguridad de nuestros equipos.

**Mov.- ¿Cómo están abordando los desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para cumplir con estas expectativas del mercado?**

En respuesta a los desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética y la digitalización, nuestra empresa ha implementado varias estrategias clave para alinearse con las expectativas del mercado y garantizar que nuestros manipuladores telescópicos no solo cumplan con las normativas, sino que también contribuyan activamente a un futuro más sostenible y eficiente.

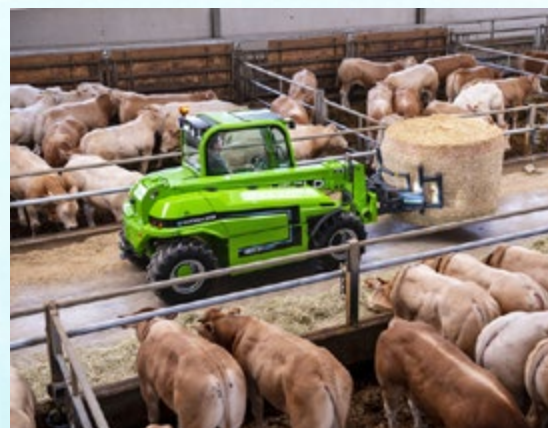


**Mov.- ¿De qué manera gestionan el feedback de sus clientes para mejorar sus manipuladores telescópicos? ¿Tienen algún ejemplo reciente de cómo una sugerencia o comentario influyó en una innovación o mejora?**

La gestión del feedback de nuestros clientes es esencial para mejorar continuamente nuestros manipuladores telescópicos. A través de canales estructurados de comunicación y un análisis detallado de las sugerencias recibidas, podemos implementar innovaciones que hacen nuestros productos más eficientes, seguros y adaptados a las demandas reales del mercado.

**Mov.- ¿Qué aspectos hacen que su marca destaque frente a la competencia en el sector? ¿En qué áreas consideran que sobresalen, ya sea en tecnología, servicio al cliente o calidad del producto?**

Nuestra marca se distingue en el mercado de manipuladores telescópicos por nuestra innovación tecnológica, calidad excepcional del producto, servicio al cliente y compromiso con la sostenibilidad. Estas fortalezas nos han permitido no solo ofrecer soluciones más eficientes y sostenibles, sino también generar una confianza duradera entre nuestros clientes. Al enfocarnos en la mejora continua de nuestros productos y servicios, seguimos posicionándonos como un referente en el sector, superando las expectativas del mercado y manteniendo una ventaja competitiva clara.



# Telescópicos Rotativos

La mayor productividad en el mercado.



CAPACIDAD

4 → 7



POTENCIA

75 → 170



ALTURA  
ELEVACIÓN

16 → 35

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



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

**MERLO**  
IBERICA

# PLATFORM BASKET, SRL

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año en el sector de plataformas aéreas? Compártanos los principales hitos alcanzados y cómo estos han impulsado su posición en el mercado.**

A pesar de la desaceleración general del sector, nuestro volumen de negocio se ha mantenido estable en comparación con el año anterior. Esto nos ha permitido consolidar aún más nuestra presencia en el mercado, reforzando los lazos con nuestros clientes y garantizando una fiabilidad constante.

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos de plataformas aéreas han lanzado este año? Por favor, describan en dos párrafos las principales características técnicas y las innovaciones que las diferencian.**

La gran novedad de 2024 ha sido la 54T, presentada el año pasado e introducida en el mercado con el primer lote de modelos vendidos durante 2024. Esta plataforma, con una altura de trabajo de 54 metros y una capacidad de carga máxima de 400 kg, destaca por su estabilidad y por la capacidad de operar en terrenos difíciles gracias a su carro oruga ajustable.

Por otro lado, hemos presentado el nuevo modelo ferroviario, el RR11, en su versión prototipo durante InnoTrans 2024. Este modelo compacto y versátil, con una altura de trabajo de 11 metros y un alcance lateral de 5 metros, será oficialmente introducido al mercado en la primavera de 2025. Diseñado para operaciones rápidas y precisas en el sector ferroviario, el RR11 representa un avance significativo en nuestra gama para este segmento.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda de plataformas aéreas este año? ¿Han identificado tendencias emergentes en las necesidades de sus clientes?**

Los Estados Unidos siguen siendo un mercado clave para nosotros, con el sector de la poda representando una parte significativa de nuestro volumen de negocio. También hemos observado un creciente interés en las máquinas híbridas y eléctricas, especialmente para aplicaciones en interiores.

**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año en el sector? ¿Qué estrategias implementaron para superarlos y qué aprendizajes obtuvieron?**

La desaceleración general del sector ha sido un desafío importante. Para superarlo, hemos invertido en la tecnología de nuestras máquinas, asegurándonos de que estén siempre a la vanguardia, y en la formación de nuestro personal técnico. La sinergia entre los equipos internos y externos nos ha permitido anticipar las tendencias del mercado y mantener nuestra competitividad.

**Mov.- ¿Cómo prevén que evolucionará el mercado de plataformas aéreas el próximo año? ¿Anticipan cambios importantes en la demanda o en las preferencias de los clientes?**

Observaremos con atención el cambio de presidencia en los Estados Unidos, que podría traer tensiones comerciales similares a las vividas entre 2016 y 2020. Además, estamos notando un crecimiento significativo de la industria manufacturera china en este sector. Sin embargo, no hemos observado cambios significativos en la demanda y seguimos trabajando arduamente para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año en términos de desarrollo de productos y expansión?**

El 2025 será un año estratégico para nosotros: nos enfocaremos en la expansión en el mercado hispanohablante, gracias a los acuerdos con Elpavas y Agygs, y en el fortalecimiento de la colaboración con Nexa Global Infra Solutions en la India. Además, será el año del lanzamiento oficial de Elma, nuestra marca dedicada a las mini-grúas, con la que estamos listos para entrar en un nuevo sector con gran entusiasmo.

**Mov.- ¿Cómo están abordando los desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética o la digitalización?**

Ofrecemos la mayoría de nuestras plataformas en versiones híbridas (motor endotérmico + baterías de litio) o completamente eléctricas, ideales para trabajar en entornos interiores donde es fundamental reducir la contaminación acústica y ambiental. Este compromiso con la sostenibilidad refleja nuestro esfuerzo por satisfacer las crecientes expectativas del mercado en estos aspectos.

**Mov.- ¿De qué manera gestionan el feedback de sus clientes para mejorar sus plataformas?**

Nuestro servicio postventa garantiza una presencia constante junto al cliente, con soporte técnico dedicado y contratos de garantía que cubren hasta dos años. Además, escuchamos activamente las sugerencias de nuestros clientes: recientemente, un usuario australiano visitó nuestra empresa y nos proporcionó comentarios detallados sobre el uso intensivo de nuestras máquinas. Incorporamos algunas de sus solicitudes en el modelo que utiliza, mejorando así el producto para todos los futuros usuarios.

**Mov.- ¿Qué aspectos hacen que su marca destaque frente a la competencia en el sector de plataformas aéreas?**

Nos diferenciamos por la calidad de nuestros productos y por nuestra atención al cliente. Ofrecemos soluciones que responden a las necesidades de nuestros usuarios, con la seguridad de contar con un socio fiable y dispuesto a innovar para satisfacer nuevas demandas.





**RAISING THE STANDARDS**

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

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



Made in Italy



# JLG

## STEFANO SORBINI, RESPONSABLE DE VENTAS DE JLG ESPAÑA

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa este año en el sector de las plataformas elevadoras? Compártanos los principales hitos alcanzados y cómo han impulsado su posición en el mercado.**

Este año ha sido muy exigente debido a la nueva estrategia de venta directa tras varios años de colaboración con distribuidores. Los clientes han recibido este cambio con gran entusiasmo y han confiado en nuestros productos tanto para renovaciones como para ampliaciones de flota. El principal hito ha sido la entrega de nuevas unidades a más de 100 empresas diferentes en España y Portugal.

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos de plataformas elevadoras han lanzado este año? Describa en dos párrafos las principales características técnicas y las innovaciones que los diferencian.**

Las principales novedades han sido el lanzamiento de la generación 2 de nuestros brazos todo terreno de 16 y 18 metros con tecnología de litio, así como la ampliación de nuestra gama de tijeras eléctricas ES hasta los 14 metros con el modelo ES4046.

Además, en lo que respecta a la gama de acceso de bajo nivel, hemos introducido el Nano35, que incrementa la altura de trabajo de nuestro elevador manual Nano25 a 5,5 metros de altura de trabajo. Estas innovaciones reflejan nuestro compromiso con la sostenibilidad, la eficiencia y la seguridad en cada modelo.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda de plataformas elevadoras este año? ¿Han identificado tendencias emergentes en las necesidades de sus clientes?**

Los brazos diésel de 16-18 metros, los brazos eléctricos de 12-15 metros, las tijeras eléctricas de 6-12 metros y las tijeras dié-



sel continúan siendo el núcleo de la demanda en la Península Ibérica. Dicho esto, hemos observado una tendencia creciente de las empresas de alquiler hacia la especialización en nichos de mercado más pequeños, que ofrecen mayor rentabilidad al tener menos competencia.

Específicamente, nos referimos a áreas como el acceso de bajo nivel, los brazos tipo Toucan con alturas superiores a 10 metros, los brazos oruga compactos y los ultrabooms. El enfoque está cambiando de la máquina a la aplicación, priorizando la forma más segura y eficiente de realizar el trabajo.

**Mov.- ¿Qué desafíos significativos han enfrentado este año en el sector? ¿Qué estrategias implementaron para superarlos y qué lecciones aprendieron?**

El desafío más importante para nosotros ha sido pasar de gestionar 10 clientes a 100 clientes, debido al cambio a la venta directa. Lo hemos resuelto contratando a tres personas adicionales en nuestro departamento de servicio y ampliando nuestra red de talleres para garantizar una asistencia más rápida y eficiente a nuestros clientes.

Este cambio nos ha enseñado la importancia de la planificación estratégica y la capacidad de adaptarse rápidamente a las nuevas necesidades del mercado, sin comprometer la calidad del servicio al cliente.

**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año en términos de desarrollo de productos y expansión? ¿Están explorando nuevos mercados, tecnologías o servicios relacionados?**

Nuestro desarrollo para los próximos años se centrará principalmente en la electrificación y la telemática.

**Mov.- ¿Cómo están afrontando desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para cumplir con estas expectativas del mercado?**

La sostenibilidad y la eficiencia energética están en el centro de nuestra estrategia de desarrollo. Hace algunos años introdujimos el primer brazo todo terreno que, el año pasado, lanzó su segunda generación con mejoras en la eficiencia energética, mayor capacidad de batería y tracción en las cuatro ruedas (opcional).

Además, hemos introducido nuestro nuevo software de gestión y optimización de flotas Smart Fleet, que representa una herramienta esencial para la gestión y optimización de las flotas de nuestros clientes.

**Mov.- ¿Cómo gestionan los comentarios de sus clientes para mejorar sus plataformas? ¿Tienen algún ejemplo reciente de cómo una sugerencia o comentario influyó en una innovación o mejora?**

Realizamos encuestas, organizamos eventos dedicados con sesiones de retroalimentación y ofrecemos la posibilidad de recibir comentarios a través de nuestra página web de venta, llamada OLE (Online Express).







**Mov.- ¿Qué aspectos hacen que su marca se destaque de la competencia en el sector de las plataformas elevadoras? ¿En qué áreas consideran que sobresalen, ya sea en tecnología, servicio al cliente o calidad del producto?**

Como hemos mencionado en otras entrevistas, nuestro producto garantiza la explotación del ciclo de vida completo de la máquina, co-



menzando con un excelente nivel de calidad al momento de la compra, un bajo costo de mantenimiento y, por último, pero no menos

importante, un alto valor residual al momento de comercializar nuevamente el equipo al final de su primera vida útil.

# 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



info@transgruas.com

transgruas.com

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



# GAM

## DIEGO GARCÍA PASTOR, DIRECTOR GENERAL DE GAM EN ESPAÑA

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año? Compártanos los principales hitos alcanzados y cómo estos han impulsado su posición en el mercado.**

Este año ha sido excepcionalmente positivo para GAM, marcado por un crecimiento sostenido en ingresos, una mejora en la rentabilidad operativa, una reducción sustancial de la inversión y avances destacados en su estrategia de sostenibilidad y diversificación. Hasta septiembre hemos alcanzado unos ingresos de 219,7 millones, lo que supone un crecimiento del 8% respecto al mismo periodo de 2023.

Este crecimiento ha sido impulsado, entre otros factores, por el desempeño del negocio de renting y outsourcing, que ha experimentado un aumento del 17% interanual y que ya representa el 27% del total de ingresos de GAM.

Desde el punto de vista geográfico, hemos reforzado nuestra posición en todos los mercados en los que operamos, debido al impacto positivo de las operaciones de M&A realizadas en 2023 y el dinamismo de los negocios de renting y outsourcing en estas regiones. LATAM y la región de Marruecos y Arabia lideran el crecimiento, seguido de Portugal y España.

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos han lanzado este año? Por favor, describan en dos párrafos las principales características técnicas y las innovaciones que las diferencian.**

GAM no es fabricante de maquinaria. Tenemos una extensa red de colaboradores y somos distribuidores oficiales de diversas compañías que sí lo son y que, además, están comprometidas con la sostenibilidad y el reciclaje a través de prácticas responsables y un menor impacto ambiental.

Un buen ejemplo de ello es Packmat, una marca líder en compactadores, que cuenta con una amplia gama de productos de la máxima calidad y fiabilidad, desde estacionarios hasta móviles. Sus soluciones innovadoras están enfocadas en la gestión eficiente de residuos y la reducción del volumen generado, con la sostenibilidad y la eficiencia como enfoques.

Además de Packmat, distribuimos equipos de Hyster, Yale, Magni, Valla, Bravi, Logitrans, Ormig, Oil Steel, Pramac, JLG, Clark, Mobilev, Tennant, Tecnacar, Bts, entre otros.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda este año? ¿Han**



**identificado tendencias emergentes en las necesidades de sus clientes?**

Las soluciones de alquiler de equipos con tecnología avanzada han mostrado un crecimiento notable, dado que las empresas buscan flexibilidad operativa sin comprometer la eficiencia. Además, emergen tendencias claras hacia equipos sostenibles y tecnologías de automatización. Nuestros clientes están priorizando la eficiencia energética, el impacto ambiental reducido y la capacidad de integrarse con sistemas de gestión digital.

**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año en el sector? ¿Qué estrategias implementaron para superarlos y qué aprendizajes obtuvieron?**

Uno de los principales retos a los que hemos tenido que hacer frente ha sido el incremento de nuestros gastos financieros, en parte derivados de la puesta en marcha de nuestra iniciativa de economía circular Reviver. A septiembre de este año, podemos asegurar que nuestra inversión (CAPEX) se ha visto reducida en un -35%, aunque esta cifra excluye el impacto de la planta de refabricación y las acciones de M&A (que afecta sobre todo al S1 de 2023).

La escasez de talento es también un quebradero de cabeza para muchas empresas, entre las que nos encontramos. La mejor manera que tenemos para afrontar esta dificultad y aportar nuestro granito de arena, no solo en beneficio propio, sino también en beneficio de toda la industria y el grueso de las compañías de nuestro país es la formación. Esta debe ser prioritaria para atraer y retener el talento. En esta tarea está inmersa Kirleo, nuestra escuela de oficios especializada en el sector industrial que ofrece formación

en áreas de alta empleabilidad mejorando la profesionalización de puestos a donde no llega la formación reglada. A través de ella, formamos a profesionales en competencias que permiten optimizar su desempeño (upskilling) o reciclarse y adaptarse a un nuevo puesto (reskilling).

La estabilidad en la cadena de suministro global siempre afecta a la industria de forma directa. Para afrontarlo, es importante diversificar nuestros proveedores y reforzar nuestras operaciones logísticas.

Otro desafío importante fue el incremento de las expectativas de sostenibilidad por parte de los clientes. En respuesta, continuamos ampliando nuestra gama de productos eléctricos, permitiéndonos mantener nuestra competitividad y aprender a adaptarnos rápidamente a las exigencias del mercado.

**Mov.- ¿Cómo prevén que evolucionará el mercado el próximo año? ¿Anticipan cambios importantes en la demanda o en las preferencias de los clientes?**

Anticipamos un crecimiento sostenido en la demanda de equipos eléctricos y soluciones integradas con tecnologías digitales. Los clientes buscarán opciones más personalizadas que combinen rendimiento, sostenibilidad y conectividad.

Creemos que la automatización jugará un papel crucial, con un aumento en la adopción de sistemas autónomos en sectores como logística y construcción. También esperamos que el alquiler de equipos siga ganando terreno frente a la compra, dada su flexibilidad y menores barreras económicas.



**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año en términos de desarrollo de productos y expansión? ¿Están explorando nuevos mercados, tecnologías o servicios relacionados?**

A finales de 2023 pusimos en marcha nuestra planta Reviver; un año después, hemos alcanzado el hito de las 100 primeras máquinas refabricadas, lo que refleja el progresivo asentamiento de este proyecto. De cara a 2025, queremos no solo consolidar, sino expandir esta iniciativa pionera. Asimismo, continuaremos invirtiendo en tecnologías disruptivas y plataformas digitales que nos permitan ofrecer una experiencia más fluida con nuestros clientes, desde la compra/alquiler hasta el servicio postventa.

**Mov.- ¿Cómo están abordando los desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para cumplir con estas expectativas del mercado?**

GAM ha integrado estos desafíos en su estrategia central 'Embracing Sustainability'. Esta hoja de ruta, con la que no solo buscamos reducir el impacto ambiental, sino también integrar principios de economía circular, optimizando el uso de los recursos y promoviendo la reutilización de equipos, incluye la renovación de la flota de maquinaria con opciones más limpias y energéticamente eficientes, la adopción de tecnologías verdes y la implementación de prácticas operativas que minimicen el consumo de recursos y la generación de residuos. Además, fomentamos una cultura empresarial en la que la sostenibilidad es un valor clave, involucran-

do tanto a nuestros empleados como a nuestros clientes en la adopción de prácticas más responsables.

Además, todos nuestros centros de trabajo y sedes en España consumen exclusivamente energía 100% renovable certificada, lo que refuerza nuestro compromiso con la descarbonización.

**Mov.- ¿De qué manera gestionan el feedback de sus clientes para mejorar? ¿Tienen algún ejemplo reciente de cómo una sugerencia o comentario influyó en una innovación o mejora?**

Gestionamos el feedback a través de encuestas periódicas, herramientas digitales de recolección de datos y sesiones de co-creación con clientes clave. Estas interacciones no solo mejoran nuestros productos, sino que también refuerzan la confianza de los clientes en nuestra marca.

Asimismo, nuestro departamento de Grandes Cuentas realiza reuniones periódicas con nuestros clientes para analizar el comportamiento de su flota y tomar las medidas correctivas necesarias para mejorar su eficiencia.

**Mov.- ¿Qué aspectos hacen que su marca destaque frente a la competencia en el sector? ¿En qué áreas consideran que sobresalen, ya sea en tecnología, servicio al cliente o calidad del producto?**

Nuestra ventaja competitiva radica en la combinación de tecnología de vanguardia, un enfoque centrado en el cliente y nues-

tro compromiso con la sostenibilidad. No solo alquilamos maquinaria, sino que ofrecemos un enfoque integral que incluye venta de equipos nuevos y usados, gestión de flotas, formación especializada para operadores, y soluciones de mantenimiento preventivo y correctivo. Esto nos convierte en un player con una alta capilaridad y que ofrece una solución completa para las necesidades de nuestros clientes.

Por otro lado, operamos en 8 países y contamos con más de 80 delegaciones, 10 líneas de negocio y más de 40.000 máquinas, con un parque gestionado de 650 millones de euros. Todo ello nos ofrece una capacidad logística sólida que garantiza disponibilidad y respuesta rápida en diversos mercados. Esto nos permite operar a gran escala y adaptarnos a las necesidades de clientes en diferentes regiones.

Somos un actor clave en la transición hacia equipos más sostenibles, ofreciendo maquinaria eléctrica y soluciones que reducen las emisiones de carbono, a través de nuestras máquinas refabricadas en Reviver. Junto a la maquinaria nueva y de ocasión, ofrecemos servicios auxiliares relacionados, como formación especializada para el sector, a través de Kirléo. También servicios de movilidad sostenible, a través de Inquieto, con soluciones integrales para el reparto de última milla y una línea de Audiovisuales, que ofrece una solución con un único proveedor para el diseño técnico, alquiler de equipos audiovisuales, montaje de estructuras o soluciones de energía.



# ESE ERRE - ULMA

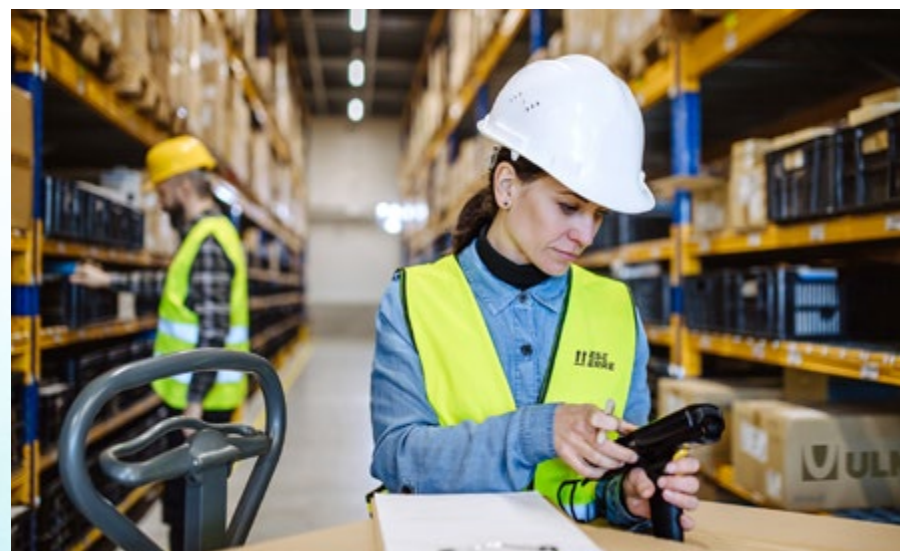
**ALATZ LARRAÑAGA – DIRECTOR DE RECAMBIOS ESE ERRE - ULMA**

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa en repuestos durante este año? Compártanos los principales hitos alcanzados y cómo estos han impulsado su posición en el mercado.**

Este año ha sido muy positivo, con un notable crecimiento en ventas gracias a la confianza de nuestros clientes y la colaboración estratégica con proveedores. Esto nos ha permitido reforzar nuestra competitividad y garantizar un servicio ágil y de calidad.

**Mov.- ¿Qué novedades han lanzado este año en repuestos? Por favor, describan en dos párrafos las principales características técnicas y las innovaciones que las diferencian.**

Ampliamos nuestra gama de productos fruto de nuevas alianzas con fabricantes líderes. Estas innovaciones destacan por su sosteni-



bilidad y optimización operativa, respondiendo a las demandas del mercado.

Además, estamos integrando soluciones que mejoran la experiencia de cliente, asegurando rapidez y eficacia en cada interacción.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda este año? ¿Han identificado tendencias emergentes en las necesidades de sus clientes?**

El sector de pequeña maquinaria de obra pública y el de elevación han mostrado un crecimiento constante, impulsando también nuestro desarrollo en estos segmentos. Los clientes demandan cada vez más soluciones completas que combinen calidad, disponibilidad y soporte técnico especializado.

**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año en el sector? ¿Qué estrategias implementaron para superarlos y qué aprendizajes obtuvieron?**

El principal reto ha sido mantener la calidad del servicio frente a las fluctuaciones globales en la cadena de suministro. Lo superamos reforzando relaciones con proveedores clave y optimizando nuestras redes logísticas, demostrando que la flexibilidad es esencial para responder con agilidad al mercado.

**Mov. - ¿Cómo prevén que evolucionará el mercado el próximo año? ¿Anticipan cambios importantes en la demanda o en las preferencias de los clientes?**

Esperamos un crecimiento moderado con mayor exigencia en estabilidad de servicio y rapidez. Seguiremos mejorando procesos y tecnologías para satisfacer estas demandas y consolidar nuestra posición como socio estratégico.



**Mov. - ¿Qué planes tienen para el próximo año en términos de desarrollo y expansión? ¿Están explorando nuevos mercados, tecnologías o servicios relacionados?**

En 2025 reforzaremos nuestra actividad en los sectores de pequeña maquinaria de obra pública y elevación, mientras avanzamos en la digitalización de servicios para mejorar la experiencia de nuestros clientes.

**Mov.- ¿Cómo están abordando los desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para cumplir con estas expectativas del mercado?**

Nuestro proyecto de digitalización global busca mejorar la eficiencia operativa y reducir el impacto ambiental. Soluciones como el nuevo portal e-commerce ofrecen procesos más sostenibles y ágiles, adaptados a las expectativas actuales del mercado.

**Mov.- ¿De qué manera gestionan el feedback de sus clientes para mejorar? ¿Tienen algún ejemplo reciente de cómo una sugerencia o comentario influyó en una innovación o mejora?**

Con una herramienta SW que monitoriza nuestro cumplimiento frente a los requerimientos del cliente, identificamos mejoras clave. Por ejemplo, ajustamos tiempos de entrega tras analizar comentarios, reforzando nuestra fiabilidad como socio estratégico.

**Mov.- ¿Qué aspectos hacen que su marca destaque frente a la competencia en el sector? ¿En qué áreas consideran que sobresalen, ya sea en tecnología, servicio al cliente o calidad del producto?**

La calidad de nuestros productos e innovación constante nos permite evolucionar en un mercado altamente competitivo.

Nuestra prioridad sin embargo es el servicio al cliente. Asegurar soluciones que superen sus expectativas de manera que podamos fortalecer la mutua confianza.



**Conectar.  
Conocer.  
Conseguir.**

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



24 HORAS  
AL DÍA  
365 DÍAS  
AL AÑO



SERVICIO RÁPIDO  
Y CENTRADO EN  
PROPORCIONAR  
SOLUCIONES



PERSONAL  
QUALIFICADO  
PARA AYUDARLE  
EN CUALQUIER  
SOLICITUD



CALIDAD ÓPTIMA  
A PRECIOS MUY  
COMPETITIVOS

# SOCAGE IBÉRICA

JESÚS CASÍN, CEO DE SOCAGE IBÉRICA

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año en el sector de plataformas aéreas? Compártanos los principales hitos alcanzados y cómo estos han impulsado su posición en el mercado.**

Este año hemos continuado creciendo en resultados a pesar de periodos donde la demanda estaba afectada por la incertidumbre provocada por diferentes retos del mercado. Hemos aumentado nuestra cuota de mercado tanto en España como en Portugal, pero sobre todo ha sido un año muy importante por el inicio de una nueva etapa primordial para la diferenciación de servicio. Tenemos claro que queremos seguir mejorando nuestro producto año tras año, pero sobre todo queremos que la mejora continua que nos caracteriza se evidencie en nuestros servicios y en la postventa.

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos de plataformas aéreas han lanzado este año? Por favor, describan en dos párrafos las principales características técnicas y las innovaciones que las diferencian.**

Han sido varias las novedades y las mejoras incorporadas al producto, al igual que los nuevos modelos que complementan la amplia gama que proponemos al mercado.

- **Plataformas sobre oruga Raptor 35S y Raptor 24S:** Hemos incluido en nuestra gama el modelo Raptor 35S y el modelo Raptor 24S: Un modelo de 24m y otro de 35m diseñadas con tecnología avanzada que nos permite una operatividad y prestaciones diferenciadoras manteniendo nuestra apuesta por la fiabilidad, seguridad y simplicidad de uso de las plataformas sobre oruga.

- **Nueva pick-up 16A:** Nuevo montaje, evolución del funcionamiento y nuevas prestaciones del modelo de 16m sobre pick-up de 3500kg que ha puesto al modelo a la cabeza en prestaciones de todo el mercado de plataformas sobre pick-up.

- **Piaggio 19A:** Nuevo modelo de 19 m con 10 m de alcance lateral diseñado para aplicaciones urbanas y montaje en vehículos de reducidas dimensiones. El montaje sobre Piaggio garantiza una solución óptima para cubrir las necesidades del uso más urbano y una solución respetuosa con el medio ambiente por la etiqueta ECO del vehículo.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda de plataformas aéreas este año? ¿Han identificado tendencias emergentes en las necesidades de sus clientes?**

El segmento de plataformas sobre camión sigue consolidándose como un producto maduro, incrementando su presencia en flotas de empresas de servicios y en los parques de alquiler. Los clientes demandan

equipos fiables, fáciles de usar, y con innovaciones que mejoren tanto la experiencia del operador como la eficiencia en postventa. Innovaciones que permitan evolucionar la simplicidad de uso mejorando la seguridad, como por ejemplo, nuestra estabilización automática de SPEED de serie en todos los modelos.

**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año en el sector? ¿Qué estrategias implementaron para superarlos y qué aprendizajes obtuvieron?**

La inestabilidad geopolítica y económica, junto con los altos tipos de interés, generaron incertidumbre en la toma de decisiones. Además, la adaptación a regulaciones de emisiones impactó en el costo de los camiones. Afrontamos estos retos mediante un stock estratégico y una comunicación fluida con nuestros clientes, intentando que se vieran afectados lo mínimo posible.

**Mov.- ¿Cómo prevén que evolucionará el mercado de plataformas aéreas el próximo año? ¿Anticipan cambios importantes en la demanda o en las preferencias de los clientes?**

Creemos que el mercado de plataformas sobre camión continuará su maduración y crecimiento, consolidándose como un producto clave. Asimismo, las plataformas sobre oruga muestran también un gran potencial de crecimiento, impulsadas por su adaptabilidad a terrenos difíciles y necesidades específicas de clientes, así como su interesante rentabilidad.



**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año en términos de desarrollo de productos y expansión? ¿Están explorando nuevos mercados, tecnologías o servicios relacionados?**

Nos enfocaremos en desarrollar productos que combinen tecnología de vanguardia y fiabilidad y simplicidad de uso. La base de nuestro producto nos permite interesantes desarrollos que los clientes exigen para mejorar el uso de las plataformas sobre camión. La parte más importante a nivel de desarrollo para Socage en el próximo año va a ser en el servicio y en la postventa, donde vamos a presentar interesantes innovaciones que creemos van a ser acogidas por el mercado con gran interés.

Respecto a la expansión, Socage está construyendo una nueva fábrica que va a ser estratégica en el crecimiento en los próximos años. Ya operativa desde este 2024, se acabará en 2025, permitirá la expansión de Socage a nuevos mercados internacio-





El feedback de nuestros clientes es fundamental para Socage en el desarrollo de nuestras innovaciones y mejora continua tanto en producto como en servicio. La incorporación de estabilización automática de serie en toda la gama para resolver el problema de la estabilización, es un claro ejemplo de cómo influyen las sugerencias de nuestros clientes.

**Mov.- ¿Qué aspectos hacen que su marca destaque frente a la competencia en el sector de plataformas aéreas? ¿En qué áreas consideran que sobresalen, ya sea en tecnología, servicio al cliente o calidad del producto?**

Nuestra marca, como he comentado anteriormente, se diferencia por su compromiso con la mejora continua tanto en servicio como en producto, la innovación, la simplicidad de uso, fiabilidad y un servicio al cliente cercano. Estas fortalezas nos posicionan como referentes en el uso de la tecnología de manera eficiente, calidad de producto y atención personalizada dentro del sector.



nales dentro del plan estratégico de crecimiento.

**Mov.- ¿Cómo están abordando los desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para cumplir con estas expectativas del mercado?**

Estamos a la vanguardia en sostenibilidad, digitalización y eficiencia energética. Nues-

tras plataformas disponen de tecnologías híbridas y sistemas IoT para monitoreo remoto, ofreciendo soluciones que cumplen con las expectativas más exigentes del mercado.

**Mov.- ¿De qué manera gestionan el feedback de sus clientes para mejorar sus plataformas? ¿Tienen algún ejemplo reciente de cómo una sugerencia o comentario influyó en una innovación o mejora?**



# LGMG

## VERANIA COSTA, SALES DIRECTOR SOUTH EUROPE

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año en el sector de plataformas aéreas? Compártanos los principales hitos alcanzados y cómo estos han impulsado su posición en el mercado.**

Sin dar cifras concretas, decir que hemos afianzado si cabe más aún nuestra presencia en la península Ibérica, con un aumento significativo de la cifra de ventas en número de unidades y también en facturación, lo cual nos satisface sobremedida y nos llena de orgullo.

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos de plataformas aéreas han lanzado este año? Por favor, describan en dos párrafos las principales características técnicas y las innovaciones que las diferencian.**

Hemos lanzado diversos modelos y destacaría:

- **AR24J/AR24JE**, brazo articulado todo terreno diésel y eléctrico de 22 metros de altura 4x4x4 con cesta de gran capacidad y doble eje oscilante.
- **AR11J**, brazo articulado diésel de 13 metros de altura, ganador de los prestigiosos Premios MOVICARGA en su categoría.
- **MO407TE**, mástil manipulador de 4,7 metros de altura ahora con extensible.
- **Manipuladores H1840/ H1440**, manipuladores telescópicos de 14 y 18 metros y 4 toneladas.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda de plataformas aéreas este año? ¿Han identificado tendencias emergentes en las necesidades de sus clientes?**

Nosotros trabajamos principalmente con los alquiladores no cubriendo directamente el sector de usuario final o industrial, pero sí que hemos detectado una demanda muy fuerte en micro tijeras eléctricas, mástiles y brazos articulados en su versión eléctrica.

**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año en el sector? ¿Qué estrategias implementaron para superarlos y qué aprendizajes obtuvieron?**

No hemos tenido grandes retos en nuestra cadena de suministro y hemos sido capaces de hacer frente a la demanda y responder dinámicamente. Retos diarios son la competencia en el sector, pero pensamos que esto es sano, nos obliga a mejorar y ser creativos.

El mayor reto ha sido -habida cuenta de la situación geopolítica- el incremento en los fletes marítimos en la segunda parte del 2024, que obviamente hemos tenido que trasladar de alguna manera al mercado.

**Mov.- ¿Cómo prevén que evolucionará el mercado de plataformas aéreas el próximo año? ¿Anticipan cambios importantes en la demanda o en las preferencias de los clientes?**

Continuará la electrificación, aunque a menor velocidad que en el centro y norte de Europa y en líneas generales, vemos que el sector sigue en forma con buenos índices de ocupación dentro de los alquiladores.

Por otro lado, hacemos frente a la decisión de la Unión Europea de imponer aranceles a los fabricantes de plataformas con fábricas en China y trabajamos para minimizar el impacto para con nuestros clientes en la medida de lo posible, sea incidiendo en los ahorros de costes, sea optimizando la eficiencia en la producción y asimismo presentamos la Generación 2 en un gran número de modelos. Esta generación 2 incluye mejoras que suponen un ahorro significativo en el mantenimiento de las máquinas.

**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año en términos de desarrollo de productos y expansión? ¿Están explorando nuevos mercados, tecnologías o servicios relacionados?**

Seguimos creciendo y sacando nuevos modelos de brazos, sea articulados o telescópicos en sus dos versiones, diésel y eléctrico.

Además, apostamos por nuevas familias de productos tanto en los manipuladores telescópicos y las carretillas todo terreno y posiblemente una cuarta familia de productos. Los plazos en LGMG son cortos para cualquier desarrollo y estamos seguros que nuestros clientes y colaboradores podrán ver y testear muchas novedades a partir de Bauma Múnich 2025 en Abril.

Algunos clientes europeos han estado ya en Bauma Shanghai en Noviembre 2024 y la respuesta y el interés han sido muy positivos, ya que primero completamos el testeo en el mercado doméstico y luego lo trasladamos a Europa en su versión óptima y final.

**Mov.- ¿Cómo están abordando los desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para cumplir con estas expectativas del mercado?**

Como he evocado anteriormente, estamos trabajando en la segunda generación de tijeras y brazos y todos ellos son más eficientes energéticamente con mejoras significativas en consumo de la fuente energética.

Hemos reforzado nuestro negocio online de Repuestos y recambios originales LGMG, algo de lo que nos sentimos especialmente orgullosos, triplicando recursos humanos







y materiales y creo que hemos sido consecuentes con nuestra estrategia de gestionarlo directamente.

Hemos firmado un convenio de colaboración con Smartequip y Trackunit y esto se verá en el mercado en el 2025.

**Mov.- ¿De qué manera gestionan el feedback de sus clientes para mejorar sus plataformas? ¿Tienen algún ejemplo reciente de cómo una sugerencia o comentario influyó en una innovación o mejora?**

Algo sencillo y a la par concreto: En el lanzamiento de los manipuladores telescópicos de 14/18 metros hemos contado con el feedback de los clientes implementando + de 80% de las sugerencias indicadas por ellos (35 puntos sobre 40) ¡¡creemos que no está nada mal!!

**Mov.- ¿Qué aspectos hacen que su marca destaque frente a la competencia en el sector de plataformas aéreas? ¿En qué áreas consideran que sobresalen, ya sea en tecnología, servicio al cliente o calidad del producto?**

Humildemente creo que es una combinación de todo. El equipo pequeño pero muy cohesionado, nuestra flexibilidad, el implementar las sugerencias que los clientes nos indican.

Me gusta pensar que el respeto, la humildad y la escucha activa, así como la facilidad de trato son nuestra insignia. Somos líderes de ventas en la Península Ibérica en los dos últimos años, todo esto gracias a los clientes que depositan su confianza continuada en LGMG, nada es casual sino fruto de una relación y colaboración estrecha. Hay desafíos en el horizonte, pero esperamos y trabajaremos a destajo para que siga siendo así.



# EASYLIFT

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año en el sector de plataformas aéreas? Compártanos los principales hitos alcanzados y cómo estos han impulsado su posición en el mercado.**

El 2024 ha sido un año de “ralentización” para el sector de la elevación en general y de las plataformas aéreas en particular. Sin embargo, para Easy Lift no ha ido tan mal en términos generales. De hecho, deberíamos cerrar el 2024 con una facturación solo ligeramente inferior a la del año pasado. El mercado norteamericano, que hasta 2022 era nuestro principal mercado, ha experimentado una desaceleración, principalmente debido al aumento de los tipos de interés y la inflación, especialmente en el primer semestre. Sin embargo, desde septiembre hasta hoy, se ha registrado un aumento en las ventas, y esperamos que esto sea una señal de un cambio de tendencia que nos da esperanzas para 2025.

Aunque Europa no haya tenido un buen desempeño para muchos competidores (y no solo para ellos), Easy Lift ha cerrado importantes acuerdos de suministro con algunos alquiladores, entre los que destacan las 10 máquinas de Collè y las 24 máquinas de Boels, y ha mantenido buenas cuotas de mercado en Alemania, Francia y Países Bajos. Hemos fortalecido nuestra presencia en Turquía y Malta, y como nos habíamos propuesto a finales del año pasado, hemos logrado iniciar colaboraciones prometedoras en varios países de la región del Golfo, en particular Emiratos Árabes Unidos y Arabia Saudita, donde también hemos cerrado otro importante acuerdo de suministro con un alquilador local.

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos de plataformas aéreas han lanzado este año? Por favor, describan en dos párrafos las principales características técnicas y las innovaciones que las diferencian.**

Este año hemos diseñado la nueva plataforma sobre orugas RA21, una araña con doble pantógrafo y jib de 1,8 m que combina un rendimiento excepcional con un diseño compacto y versátil.

Con una altura de trabajo de 21 metros, un alcance horizontal de 10 metros y un punto de articulación de 9 metros, la RA21 es ideal para una amplia gama de aplicaciones, desde trabajos de mantenimiento e instalación en el ámbito de la construcción, hasta podas y operaciones en áreas de acceso limitado. A pesar de su tamaño reducido, la RA21 no sacrifica robustez ni funcionalidad. Su peso de solo 2850 kg la hace fácilmente transportable en remolques, y su ancho mínimo de solo 83 cm le permite operar en espacios reducidos y pasar por puertas de tamaño estándar,



dar, lo que la convierte en la opción perfecta para obras de construcción, centros históricos y áreas congestionadas. La plataforma está equipada con un potente motor de gasolina de 9,7 kW o, alternativamente, con un motor diésel de 12,5 kW, que proporcionan la potencia necesaria para afrontar cualquier desafío operativo.

También está disponible en la versión con batería de litio de 51,2V - 200 Ah (RA21BA) y en la versión híbrida con motor de combustión y batería de litio de 51,2V - 100 Ah (RA21HY).

La RA21 cuenta con un sistema de estabilización automática y mandos eléctricos proporcionales que garantizan precisión y seguridad durante las operaciones.



La cesta, con una capacidad de 230 kg, está equipada con un sistema de rotación de 160° y un jib orientable a 90°, que permiten la máxima flexibilidad de movimiento en altura. La torreta, con rotación de 360°, permite alcanzar cualquier punto de trabajo sin necesidad de repositionar la máquina. La RA21 ha sido diseñada con especial atención a la seguridad y la durabilidad. Los componentes hidráulicos están protegidos por válvulas de bloqueo y de máxima presión, mientras que los cables y tubos flexibles están cuidadosamente integrados en la estructura del brazo. La RA21 puede equiparse con el sistema de diagnóstico remoto EasyCom para actuar rápidamente en caso de mal funcionamiento y también puede utilizarse para elevar materiales gracias a la incorporación de un cabrestante de 230 kg, transformándose en una grúa y volviéndose extremadamente versátil. ¡Este nuevo modelo ha nacido para satisfacer las necesidades de nuestros principales distribuidores, quienes ya han mostrado su aprecio al preordenarlo!

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda de plataformas aéreas este año? ¿Han identificado tendencias emergentes en las necesidades de sus clientes?**

Easy Lift cree firmemente en la filosofía “Simple Inside” y siempre ha fabricado sus plataformas sobre orugas de manera que sean simples en su estructura y uso. Las alturas de trabajo, motorizaciones y accesorios disponibles siempre están influenciados por las demandas del mercado. Si en el mercado europeo se prefieren las plataformas araña con alturas entre 13 y 24 m, en los mercados estadounidense, indio o chino son más demandadas las de entre 26 y 53 m.



Como se mencionó anteriormente, este año el sector del alquiler ha sido el que nos ha dado mayores satisfacciones. Dos tendencias no solo han emergido, sino que se han consolidado: la demanda de máquinas híbridas, tanto en países nórdicos europeos como Noruega, por razones de sostenibilidad ambiental, como en los países del Golfo e India, para uso tanto en interiores como exteriores; y la demanda del cabrestante como accesorio, inicialmente surgida en Italia pero ahora proveniente también de otros países europeos.

¡Estamos listos y preparados para satisfacer ambas necesidades!

**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año en el sector? ¿Qué estrategias implementaron para superarlos y qué aprendizajes obtuvieron?**

Los desafíos que hemos tenido que afrontar son los mencionados anteriormente. Haber salido de nuestra zona de confort y compensar, mediante nuevas colaboraciones y la entrada en nuevos mercados, la disminución registrada en el que durante años fue el mercado que generaba casi la mitad de nuestra facturación. La lección que hemos aprendido es que la diversificación es fundamental para mantenerse al día incluso en momentos en los que la economía no avanza como debería.

**Mov.- ¿Cómo prevén que evolucionará el mercado de plataformas aéreas el próximo año? ¿Anticipan cambios importantes en la demanda o en las preferencias de los clientes?**

No preveemos grandes cambios en términos de demanda o preferencias, pero podemos pensar que las versiones a batería o híbridas ganen cada vez más terreno.

**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año en términos de desarrollo de productos y expansión? ¿Están explorando nuevos mercados, tecnologías o servicios relacionados?**

Acabamos de finalizar el diseño de la nueva RA21, pero ya estamos a punto de comenzar con el desarrollo de una nueva plataforma, ¡con una altura ambiciosa!

También estamos trabajando para mejorar aún más nuestro servicio postventa, gracias a la implementación de un área para distribuidores en nuestro sitio web. Desde allí no solo se podrá acceder a los manuales de uso y mantenimiento y a diversos procedimientos, como ya sucede, sino también a catálogos interactivos de repuestos que permitirán realizar pedidos de manera inmediata. Es un proyecto complejo debido a la amplitud de nuestra gama, que avanzará por etapas, pero debería completarse para finales del próximo año.

**Mov.- ¿Cómo están abordando los desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para cumplir con estas expectativas del mercado?**

En 2024, Easy Lift alcanzó otro importante hito en términos de certificaciones al obtener la Certificación ISO 14001, implementando una serie de sistemas de gestión ambiental (SGA) para la protección del medio ambiente, reforzando así su política de sostenibilidad ambiental.

En cuanto a la sostenibilidad de nuestras plataformas, llevamos siendo “verdes” desde hace mucho tiempo, ofreciendo versiones a batería o híbridas para todos nuestros modelos desde hace varios años.

**Mov.- ¿De qué manera gestionan el feedback de sus clientes para mejorar sus plataformas? ¿Tienen algún ejemplo reciente de cómo una sugerencia o comentario influyó en una innovación o mejora?**

Además de la nueva RA21, este año también realizamos el rediseño de nuestro RA15, motivados por el deseo de atender las solicitudes de algunos de nuestros distribuidores que, aunque valoraban su rendimiento, pedían una máquina más corta (longitud reducida de 4 m a 3,6 m), con mayor rotación de la cesta (aumentada de 120° a 160°) y un área de estabilización reducida (de 3 x 3 m a 2,8 x 2,8 m).

Ya que estábamos trabajando en el rediseño, decidimos mejorar aún más la máquina, sustituyendo la célula de carga digital por una célula de carga electrónica para una mayor precisión y desarrollando un nuevo software para el mando con cable Scanreco, que simplifica aún más su uso.

**Mov.- ¿Qué aspectos hacen que su marca destaque frente a la competencia en el sector de plataformas aéreas? ¿En qué áreas consideran que sobresalen, ya sea en tecnología, servicio al cliente o calidad del producto?**

Easy Lift se destaca en el sector de las plataformas aéreas gracias a una combinación de innovación tecnológica, calidad superior y un servicio al cliente amplio y eficiente. A continuación, los principales aspectos que nos hacen sobresalir frente a la competencia:

**1. Innovación Tecnológica**

Easy Lift está constantemente a la vanguardia en el diseño y desarrollo de soluciones tecnológicas que mejoran el rendimiento y la facilidad de uso de las plataformas aéreas. Utilizamos materiales avanzados como el acero de alta resistencia Strenx para garantizar ligereza y durabilidad, el sistema Home Function que permite el cierre automático de la plataforma, y el sistema de diagnóstico remoto Easycom, que reduce los tiempos de inactividad.

Además, nuestras plataformas garantizan una máxima facilidad de uso gracias al diseño intuitivo de los controles y a la excelente visibilidad del área de trabajo.

**2. Calidad del Producto**

Las plataformas tipo araña, con un diseño compacto e innovador, están diseñadas para ser robustas, seguras y de alto rendimiento. Por ello, están equipadas con una serie de funciones de seguridad integradas para proteger a los operadores. Entre los diversos sistemas de seguridad se incluyen: sistemas de control y monitoreo para garantizar la estabilidad en altura, y sistemas de frenado en movimiento, como la desaceleración automática cuando la plataforma alcanza su alcance máximo.

**3. Servicio al Cliente**

Creemos que la formación técnica de los operadores es fundamental para trabajar de manera eficaz y segura. Por ello, ofrecemos cursos técnicos para preparar de la mejor manera a nuestros clientes, quienes también pueden contar con un servicio posventa profesional y especializado, capaz de intervenir de manera rápida y eficiente.



# BRAVI PLATFORMS

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año en el sector de plataformas aéreas? Compártanos los principales hitos alcanzados y cómo estos han impulsado su posición en el mercado.**

Lo que hemos hecho este año es dar continuidad a nuestros productos y diseñar nuevos accesorios introduciéndolos en el mercado. Además, hemos reforzado la colaboración con nuestros clientes brindando cursos de formación técnica y comercial, y hemos seguido ofreciendo un servicio postventa preciso y puntual. El objetivo ha sido apoyar a nuestros clientes prestándoles el mejor servicio.

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos de plataformas aéreas han lanzado este año? Por favor, describan en dos párrafos las principales características técnicas y las innovaciones que las diferencian.**

Este año hemos actualizado modelos clave como Leonardo HD y Sprint LP, añadido nuevos accesorios y perfeccionado Sprint TL.

La Leonardo HD tiene ahora una capacidad de 227 kg sin restricciones en toda la plataforma de doble extensión, lo que la hace más adecuada para accesorios de mayor tamaño, como el Solo-Gyps, el Small-E y el nuevo accesorio para tubos.

El modelo Sprint ha recibido actualizaciones más radicales ya que el nuevo chasis presenta esquinas y parachoques reforzados, un nuevo estante de carga más ancho con bordes abatibles en tres lados para mejorar la eficiencia en la recogida de existencias. En el modelo Sprint LP, el estante de carga se ha rediseñado por completo y ahora está equipado con unos rodillos a ambos lados para facilitar la carga de materiales más voluminosos.

Entre los nuevos accesorios hay una ventosa de 20 kg de capacidad para agarrar artículos de difícil acceso en la parte trasera de una estantería y aumentar así la eficacia de la preparación de pedidos.

La Sprint TL ha sido rediseñada con mejoras operativas, incluida una capacidad de 150 kg en el compartimento de neumáticos, frente a los 100 kg del modelo existente, lo que le permite manipular neumáticos SUV de 800 mm de diámetro. La contrapartida es una ligera reducción de la altura de trabajo a cinco metros.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda de plataformas aéreas este año? ¿Han identificado tendencias emergentes en las necesidades de sus clientes?**

No hay segmentos de mercado que han destacado con respecto a otros. Nuestros productos tienen una multitud de aplicaciones y pueden adaptarse a múltiples contextos desde el sector de la construcción hasta el sector industrial. Así que tanto los segmentos del mercado como las necesidades de nuestros clientes no han cambiado mucho.

**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año en el sector? ¿Qué estrategias implementaron para superarlos y qué aprendizajes obtuvieron?**

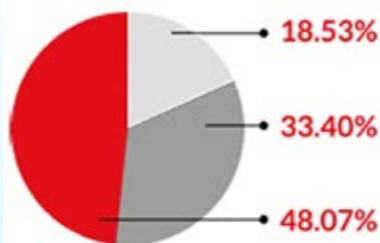
El reto de este año ha sido intentar que todas las empresas de alquiler comprendieran las necesidades reales del mercado. Para ello, contamos con el trabajo de una empresa especializada en estudios de mercado (Introspective Market Research) y demostramos que el 81% de los trabajos generales de construcción implican alturas de techo de 5 m o menos, pero, el 92,7% de las plataformas de tijeras vendidas en el mundo trabajan a una altura inferior a 5 m. Esto significa que el mercado necesita máquinas a medida diseñadas para trabajar a baja altura, ya que hacen que el trabajo sea más seguro y productivo.

**Mov.- ¿Cómo prevén que evolucionará el mercado de plataformas aéreas el próximo año? ¿Anticipan cambios importantes en la demanda o en las preferencias de los clientes?**

Anticipar cambios en el mercado y en la demanda es un poco difícil pero nuestra previsión es que habrá una continuidad sin cambios importantes.

**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año en términos de desarrollo de productos y expansión? ¿Están explorando nuevos mercados, tecnologías o servicios relacionados?**

Bravi Platforms es una empresa innovadora y seguiremos por esta vía, invirtiendo para un mayor desarrollo de la empresa. Actualmente vendemos nuestros equipos en 90 países en todo el mundo tratando de satisfacer todos nuestros clientes.



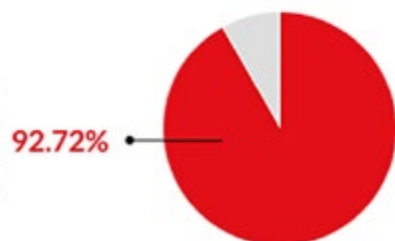
de los sitios de obra tiene techos de más de 5mt de altura.

de los sitios de obra tiene techos de altura máxima 5 mt, pero relacionados con proyectos de viviendas.

de los sitios de obra tienen un altura máxima de 5 mt. Compatibles con Leonardo HD.

*\*Introspective Market Research, Global Construction Market Research Report August 2024*

de los equipos vendidos entre 2017 y 2023 trabajan a una altura no superior a 5 metros.\*  
*\*Introspective Market Research, Global Construction Market Research Report August 2024*





**Mov.- ¿Cómo están abordando los desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para cumplir con estas expectativas del mercado?**

Por nuestra parte intentamos fabricar un producto de alta calidad que pueda trabajar durante muchos años con gastos de uso muy bajos para evitar roturas prematuras y desgaste.

**Mov.- ¿De qué manera gestionan el feedback de sus clientes para mejorar sus plataformas? ¿Tienen algún ejemplo reciente de cómo una sugerencia o comentario influyó en una innovación o mejora?**

Para nosotros el feedback de los clientes es fundamental. Las mejoras que hemos hecho a lo



largo de los años son también frutos de un atento análisis de los comentarios que nos hacen. Por ejemplo, la modificación de la estructura del chasis de la Sprint fue el resultado de las exigencias de un cliente que solía chocar con la parte inferior de la máquina, dañándola, por lo que necesitaba una estructura más resistente.

**Mov.- ¿Qué aspectos hacen que su marca destaque frente a la competencia en el**

**sector de plataformas aéreas? ¿En qué áreas consideran que sobresalen, ya sea en tecnología, servicio al cliente o calidad del producto?**

Nos distinguimos por ser fabricantes de máquinas que trabajan en pequeñas alturas, centrándonos en la tecnología y el servicio al cliente. De hecho, llevamos cerca de 30 años trabajando en la misma gama de productos para mejorarla al máximo.



**INNOVACIÓN  
SEGURIDAD  
CALIDAD  
SERVICIO**



# FAYMONVILLE IBÉRICA

**JUAN MANCHADO,  
RESPONSABLE ESPAÑA**

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año? Compártanos los principales hitos alcanzados y cómo estos han impulsado su posición en el mercado.**

El desempeño de Faymonville Ibérica ha sido muy positivo este año, continuando con la tendencia de crecimiento que venimos experimentando. Hemos ampliado el equipo de ventas y gestión en España para mejorar el servicio a nuestros clientes, también se ha aumentado el número de servicios oficiales de marca en varias provincias y potenciando servicios adicionales como el alquiler y compra venta de equipos de ocasión. A nivel global, un logro destacado ha sido el anuncio de la construcción de una nueva fábrica en Estados Unidos, lo que refuerza nuestra presencia en el mercado norteamericano y apoya nuestra expansión internacional.

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos han lanzado este año? Por favor, describan en dos párrafos las principales características técnicas y las innovaciones que las diferencian.**

Sin duda, la novedad más interesante que presentamos este año es el MultiMAX Plus, una apuesta por el sector de la elevación. Tras un estudio de casi una década y con múltiples mejoras desde su puesta en marcha, nace esta versión que destaca por su peso optimizado y alta capacidad de carga, con una plataforma de carga elevable que facilita el acceso al cuello de cisne de maquinaria, optimizando así su capacidad de transporte. Con opciones de 2 a 4 ejes y una cama de carga muy baja, ofrece gran flexibilidad para el transporte de numerosos equipos técnicos de elevación. La versión extensible nos ofrece la posibilidad de transportar los tipos más complejos de maquinaria de elevación con grandes brazos.

Por la rama de Cometto, la novedad es el Eco500, un vehículo modular autopropulsado diseñado para transportar hasta 500 to-



neladas. Con Power Pack integrado y dirección electrónica avanzada, ofrece flexibilidad y fácil operativa.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda este año? ¿Han identificado tendencias emergentes en las necesidades de sus clientes?**

Este año, hemos observado un aumento en la necesidad de las empresas de grúas de fama que en apoyo a sus maniobras nos requieren plataformas de transporte de alto rendimiento, especialmente para el traslado de contrapesos. En respuesta a estas demandas, nuestra plataforma MAX410 para contrapesos ha ofrecido una solución eficaz, siendo muy bien recibida en el mercado.

El sector eólico ha destacado por la inclusión de sistemas de transportes de palas y demás elementos con novedades con Blade Lifter de 1000NM o el sistema de fijación a Dolly.

**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año en el sector? ¿Qué estrategias implementaron para superarlos y qué aprendizajes obtuvieron?**

Faymonville Ibérica se encuentra en una etapa de crecimiento estratégico, lo que convierte a cada paso en un desafío crucial durante esta fase de transformación. La expansión de nuestras capacidades y la adaptación a las nuevas demandas del mercado requieren un enfoque meticuloso para garantizar que todas nuestras decisiones y procesos estén alineados con los objetivos a largo plazo. En este proceso, es fundamental que no perdamos la calidad en la atención al cliente; por el contrario, nuestro objetivo es reforzarla aún más. Este periodo de cambios nos ha brindado valiosas lecciones sobre la importancia de la agilidad, la visión a futuro y el compromiso con un servicio al cliente excepcional, intentando dar cada día la mejor versión de nosotros mismos.

**Mov.- ¿Cómo prevén que evolucionará el mercado el próximo año? ¿Anticipan cambios importantes en la demanda o en las preferencias de los clientes?**

El próximo año, anticipamos que el mercado del transporte especial continuará evolucionando hacia una mayor demanda de soluciones más especializadas y tecnológicas. Con el aumento de la complejidad y tamaño de las cargas, las empresas buscarán vehículos más adaptables, como plataformas modulares y flexibles que ofrezcan versatilidad y eficiencia operativa. Además, los clientes seguirán priorizando soluciones que no solo aumenten la capacidad de carga, sino que también mejoren la facilidad de uso y la co-





ducto final. Somos muy conscientes de ello y lo continuamos potenciando de forma que, tras entregar una de nuestras unidades, el cliente recibirá dos llamadas en el espacio de 12/18 meses para precisamente preguntarle sobre ello y los aspectos a mejorar.

**Mov.- ¿Qué aspectos hacen que su marca destaque frente a la competencia en el sector? ¿En qué áreas consideran que sobresalen, ya sea en tecnología, servicio al cliente o calidad del producto?**

La amplia gama de producto nos sitúa como líderes en el mercado mundial, damos soluciones para todo tipo de transporte especial, lo cual nos da una posición de privilegio frente a competidores.

Nuestra mayor presencia en mercado nacional, a nivel de asesoramiento técnico, ventas, postventa y servicios, nos destaca del resto, con un crecimiento importante desde hace aproximadamente una década tanto en personal como en instalaciones y servicios al cliente.

La experiencia de más de 60 años de fabricación con una excelencia en calidad demostrada, hacen de Faymonville una empresa líder.

nectividad, permitiendo una operación más eficiente y alineada con las exigencias de un mercado en constante cambio.

La incorporación de nuevos sistemas de seguridad como el control TPMS o la consola Smart Boat, nos dan a tiempo real datos de nuestra carga y condiciones de trabajo.

**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año en términos de desarrollo de productos y expansión? ¿Están explorando nuevos mercados, tecnologías o servicios relacionados?**

El próximo año, nos centraremos en reforzar nuestra presencia en España, ofreciendo una red completa de servicios como pueden ser el alquiler de equipos por un periodo temporal o el cambio de modelo de transporte de forma rápida y sencilla.

No dejamos de crecer en asistencia técnica, incorporación de nuevos colaboradores, información en Web y con un servicio de 24/7 más eficaz.

**Mov.- ¿Cómo están abordando los desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para cumplir con estas expectativas del mercado?**

En Faymonville, abordamos la sostenibilidad, la eficiencia energética y la digitalización de manera integral. Nuestras soluciones incluyen opciones diésel, híbridas y eléctricas en equipos autopropulsados, todos diseñados y probados en las condiciones más exigentes para asegurar el mejor rendimiento y eficiencia.

Dentro de lo posible, trabajamos con material reciclado y fuentes de baja emisión intentando dar cada día un paso adelante en nuestro compromiso con la sostenibilidad y eficiencia energética.

Además, hemos renovado nuestra página web y aumentado nuestra presencia en redes sociales para estar más cerca de nuestros clientes, mejorar la comunicación y facilitar el acceso a la información.

Muchos de nuestros clientes disponen ya de la versión básica de nuestro programa de simulación de cargas, el cual les facilita en lo

posible el posicionamiento y relación de pesos en carretera.

**Mov.- ¿De qué manera gestionan el feedback de sus clientes para mejorar? ¿Tienen algún ejemplo reciente de cómo una sugerencia o comentario influyó en una innovación o mejora?**

Sin duda el Feedback del cliente es la mejor fuente de mejora, hay que tener en cuenta los pequeños detalles de mejora que cada uno nos indica, para que en conjunto y tras analizarlo se traduzca en una mejora del pro-



## TVH

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa en repuestos durante este año? Compártanos los principales hitos alcanzados y cómo estos han impulsado su posición en el mercado.**

Ha sido, de nuevo, un año positivo; destacando el crecimiento en las líneas de negocio más recientes: maquinaria para la construcción, cosecha y agricultura.

**Mov.- ¿Qué novedades han lanzado este año en repuestos? Por favor, describan en dos párrafos las principales características técnicas y las innovaciones que las diferencian.**

Las innovaciones son muchas y constantes, en todas las divisiones de negocio en las que estamos posicionados. Un denominador común de las nuevas inclusiones de recambios es la de ofrecer al cliente la posibilidad de escoger diferentes alternativas para un mismo recambio.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda este año? ¿Han identificado tendencias emergentes en las necesidades de sus clientes?**

Los recambios para carretillas industriales siguen siendo los más demandados. Hay nuevas marcas de carretillas que están posicionándose y TVH ha tenido una capacidad de reacción rápida para desarrollar recambios y disponer de stock para atender a estas nuevas necesidades.

**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año en el sector? ¿Qué estrategias implementan para superarlos y qué aprendizajes obtuvieron?**

Los retos principales son seguir una velocidad igual a la de la evolución del mercado y poder mantener nuestra posición con tanta competencia. Para conseguirlo en TVH España contamos con un equipo externo e interno que, a diario, visita y atiende a muchos clientes para entender sus necesidades y ayudarles en muchas situaciones del día a día y otras con carácter estratégico. Seguimos convencidos de que se aprende cada día estando a "pie de calle". A TVH, como líder en el sector, se nos exige mucho, nos ponen el listón muy alto. Nuestro aprendizaje: para seguir siendo líderes tenemos que escuchar y ofrecer un servicio superior al de otros. Creemos que es lo que hacemos.

**Mov.- ¿Cómo prevén que evolucionará el mercado el próximo año? ¿Anticipan cambios importantes en la demanda o en las preferencias de los clientes?**

No preveemos una revolución sino una continuación o evolución sin sorpresas donde, tal vez, ciertas marcas ganen cuota de mercado en detrimento de otras, por motivo de precio, servicio y disponibilidad.



**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año en términos de desarrollo y expansión? ¿Están explorando nuevos mercados, tecnologías o servicios relacionados?**

Tenemos una posición muy fuerte en el mercado de las carretillas industriales y estamos creciendo mucho en el mercado de la maquinaria para el movimiento de tierras, manipuladores telescópicos y maquinaria de elevación de personas; así como en maquinaria agrícola (tractores, cosechadoras y embalsadoras). En 2025 vamos a reforzar un servicio: La formación que, a través de TVH University, ofreceremos formaciones técnicas y de gestión. Las formaciones han sido un reclamo constante de nuestros clientes que, por fin, acometemos en 2025.

**Mov.- ¿Cómo están abordando los desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para cumplir con estas expectativas del mercado?**

En TVH hay departamentos volcados expresamente para abordar estos desafíos. Desde el reciclaje de alimentos, reciclaje de insulos, construcciones sostenibles, flota de vehículos eléctricos y un largo etcétera de medidas que afectan a multitud de aspectos en una gran empresa como TVH. Respecto a la eficiencia energética, TVH ha crecido mucho en la última década, ampliando sus almacenes y edificaciones. Todas se han construido desde este prisma de eficiencia energética. La digitalización es un elemento estratégico de TVH desde hace muchos años. Todos nuestros clientes saben que somos pioneros en el modelo de negocio de venta de recambios a través de herramientas y procesos digitales muy potentes y modernos. Las personas siempre están dando soporte y servicio: somos más de 5.000 personas. Y las personas marcan la diferencia.

**Mov.- ¿De qué manera gestionan el feedback de sus clientes para mejorar? ¿Tienen algún ejemplo reciente de cómo una sugerencia o comentario influyó en una innovación o mejora?**

Es permanente y crucial para nuestro desarrollo. Por un lado, todas las personas que estamos visitando, reuniéndonos y estando en contacto telefónico con los clientes; nos preocupamos de hacer llegar a las personas responsables en TVH de recibir los feedback para gestionarlos. Por otro lado, en el e-commerce que utilizan a diario, utilizan una herramienta digital a través de la cual pueden trasladar determinadas sugerencias. Los ejemplos son muchos, teniendo en cuenta que gestionamos decenas de millones de referencias: desde la inclusión de nuevos productos, mejoras en equipos y modificación de procesos de atención al cliente.

**Mov.- ¿Qué aspectos hacen que su marca destaque frente a la competencia en el sector? ¿En qué áreas consideran que sobresalen, ya sea en tecnología, servicio al cliente o calidad del producto?**

TVH es una empresa muy activa, con decenas de proyectos que evolucionan y otros que nacen. Siempre estamos mirando al futuro porque tenemos una base muy sólida que nos permite hacerlo. En nuestro sector destacamos por contar con un gran stock de recambios y una entrega muy rápida; por contar con equipos externos e internos que mantienen un contacto diario con todos nuestros clientes. El crecimiento que hemos tenido y esperamos tiene necesariamente que contar con la tecnología más avanzada y un nivel de calidad alto. Lo realmente importante para que se dé lo anterior es la tranquilidad y confianza que tenemos de estar dirigidos por personas que saben tomar decisiones acertadas teniendo en cuenta la cantidad de variables en el mercado, personas, situaciones, proyectos y desafíos que se nos presentan.





**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](https://tienda.mycsamulder.es)  
Avda. Castilla, 25, San Fernando de Henares. 91 660 04 60 - 91 886 72 74  
[repuestos@mycsamulder.es](mailto:repuestos@mycsamulder.es)  
[zepro.es](https://zepro.es)  
[mycsamulder.es](https://mycsamulder.es)

# COMERCIAL EUROYEN

**FCO. JAVIER BÁEZ PÉREZ  
DE TUDELA, DIRECTOR GENERAL  
DE COMERCIAL EUROYEN**

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año? Compártanos los principales hitos alcanzados y cómo estos han impulsado su posición en el mercado.**

Ha sido un buen año, con un crecimiento de la actividad, pero con bajada de los márgenes, y con una constante falta de personal, que nos impide, afrontar nuevos retos.

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos han lanzado este año? Por favor, describan en dos párrafos las principales características técnicas y las innovaciones que las diferencian.**

La puesta en marcha de la serie EUROYEN F, en los modelos diésel y de litio, con una mejora en el diseño, y en las prestaciones de las máquinas, que obtienen una mayor rentabilidad en las carretillas.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda este año? ¿Han identificado tendencias emergentes en las necesidades de sus clientes?**

Por supuesto, y como no podía ser de otra manera, en las carretillas EUROYEN eléctricas, con batería de Litio, siguiendo la estela de la tendencia del mercado.

**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año en el sector? ¿Qué estrate-**

**gias implementaron para superarlos y qué aprendizajes obtuvieron?**

Sobre todo, la regeneración de los motores fase V (en nuestro caso Hyundai), que hace falta una mentalización por parte de los clientes, para que la lleven a cabo, para evitar, problemas posteriores.

**Mov.- ¿Cómo prevén que evolucionará el mercado el próximo año? ¿Anticipan cambios importantes en la demanda o en las preferencias de los clientes?**

Nosotros apostamos por un año 2025, parecido a este, en términos de volumen de actividad y márgenes; pero siempre, condicionados por factores externos, tales como guerras, pandemias, etc.

**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año en términos de desarrollo de productos y expansión? ¿Están explorando nuevos mercados, tecnologías o servicios relacionados?**

Reforzar, tanto el área comercial, como el post-venta, con nuevas incorporaciones, que nos faciliten dar un mejor servicio a nuestros clientes.

**Mov.- ¿Cómo están abordando los desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para cumplir con estas expectativas del mercado?**

En EUROYEN somos muy sensibles a estos

temas que comentas, y que tanto preocupan a nivel general, por lo que reforzamos la gama de carretilla eléctricas con baterías de Litio, el desarrollo de los motores con quemador de partículas, la eficiencia en el control interno y de mantenimiento de las máquinas, y una apuesta clara por la informatización de las carretillas, con su consiguiente reducción en las pérdidas de operatividad.

**Mov.- ¿De qué manera gestionan el feedback de sus clientes para mejorar? ¿Tienen algún ejemplo reciente de cómo una sugerencia o comentario influyó en una innovación o mejora?**

Al tener la certificación de calidad AENOR, todos los años nos sometemos al enjuiciamiento de nuestros clientes, y efectivamente, en más de una ocasión, críticas constructivas de nuestros clientes, han servido para la mejora tanto en la realización de nuestros procedimientos internos, como en la implantación de nuevos desarrollos de las carretillas.

**Mov.- ¿Qué aspectos hacen que su marca destaque frente a la competencia en el sector? ¿En qué áreas consideran que sobresalen, ya sea en tecnología, servicio al cliente o calidad del producto?**

Queremos pensar, que en EUROYEN hacemos un esfuerzo diario por mejorar la calidad de vida de nuestros clientes, que nos posicionan en un lugar destacado, entre las marcas del mercado.





# GRÚAS GIRATORIAS

JMG Cranes S.p.A.

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

info@jmgcranes.com - www.jmgcranes.com

# NOOTEBOOM TRAILERS B.V.

## JULIEN BRUN, SALES MANAGER SOUTHERN EUROPE

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año? Compártanos los principales hitos alcanzados y cómo estos han impulsado su posición en el mercado.**

El desempeño fue por encima de nuestras previsiones en la zona ibérica, tanto en España como en Portugal. Hay una buena actividad en los transportes especiales y los clientes están dispuestos a invertir. También la presencia creciente de nuestra marca con el trabajo hecho por Jorge Aparicio da fruto.

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos han lanzado este año? Por favor, describan en dos párrafos las principales características técnicas y las innovaciones que las diferencian.**

Hemos introducido una góndola de 4 ejes con rampas traseras que facilita el trabajo de los conductores. Para cargar máquinas anchas, en lugar de poner vigas de madera a la mano, la cama de carga se desliza hidráulicamente pasando de una anchura de 2.54m a los 3.24m. Habíamos presentado el modelo durante la Bauma 2022 con 2 ejes autodireccionales y hemos entregado en España el modelo con 4 ejes con dirección hidráulica.



Ver video



**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda este año? ¿Han identificado tendencias emergentes en las necesidades de sus clientes?**

La demanda es amplia desde el transporte de caretilas con porta maquinaria adecuada pasando por el transporte de contrapesos por las grúas más grandes, hasta la demanda para las cargas muy altas con camas cargando a 300mm del suelo. Las cargas altas son el tema más recurrente y tenemos soluciones a casi cada demanda.

**Mov.- ¿Cómo prevén que evolucionará el mercado el próximo año? ¿Anticipan cambios importantes en la demanda o en las preferencias de los clientes?**

En el sector eólico, hay un cambio en los hábitos para el transporte de los tubos. Se democratiza también en España el uso de nuestro MEGA WINDMILL TRAILER para el transporte de los grandes diámetros como para los más pequeños que cuenta con un diámetro interno de 6,10 m (el diámetro externo puede ser de 6,50 m dependiendo del "flange" de la sección de la torre). Con esta solución, el transportista puede cargar y descargar cuando quiere y sin la presencia de una grúa. Y eso con diámetros hasta 6,10m, que son el nuevo desafío en altura en este sector.



**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año en términos de desarrollo de productos y expansión? ¿Están explorando nuevos mercados, tecnologías o servicios relacionados?**

Estamos en el desarrollo de nuevo productos, tenemos cita con nuestros clientes en la feria de la Bauma en Abril en Múnich donde vamos a presentar nuestras innovaciones.

**Mov.- ¿Cómo están abordando los desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para cumplir con estas expectativas del mercado?**

Sobre el tema de las materias primas, hemos acabado unas pruebas de 10 años para reemplazar la madera exótica por el bambú sobre el suelo de nuestras plataformas. Muy probatorio, el bambú empieza estar cultivado en Europa y ayudará reducir nuestra huella de carbono. Para nuestros clientes, es 100% beneficioso porque el uso es mejor tras los años y se vuelve una solución más rentable.

**Mov.- ¿De qué manera gestionan el feedback de sus clientes para mejorar? ¿Tienen algún ejemplo reciente de cómo una sugerencia o comentario influyó en una innovación o mejora?**

A menudo involucramos proactivamente a un grupo selecto de clientes (panel) en un proyecto para nuevos desarrollos, con el fin de satisfacer las demandas de los clientes.

Además, realizamos regularmente encuestas de satisfacción del cliente desde nuestra sede central, para establecer un punto de referencia en nuestra organización y mejorar donde sea necesario. Si está insatisfecho, por favor díganos; si está satisfecho, díganos a otros.

**Mov.- ¿Qué aspectos hacen que su marca destaque frente a la competencia en el sector? ¿En qué áreas consideran que sobresalen, ya sea en tecnología, servicio al cliente o calidad del producto?**

Nos destacamos en la combinación de productos de alta calidad y un buen servicio postventa. Desde hace muchos años, los clientes han experimentado el gran nivel de los semiremolques NOOTEBOOM y su nivel de postventa, lo que resulta en una larga vida útil y un valor residual del remolque. Realizamos renovaciones/revisiones que extienden significativamente la vida útil de un remolque. Siempre que el requerimiento de transporte permanezca igual, los clientes pueden consultar sobre las ventajas con nuestro Gerente de Ventas (Servicio).

Todos estos aspectos cuentan en el momento de decidir para renovar o ampliar una flota.

**GROVE®**



# LA GRÚA DE SEIS EJES MÁS POTENTE DEL MERCADO.

Con su sistema de arriostamiento MegaWingLift® con automontaje y 79 m de plumín angulable, la GMK6450-1 es la grúa de seis ejes más potente del mercado. Esta grúa ofrece unas dimensiones muy compactas y las capacidades de carga más elevadas junto con un rápido tiempo de montaje, hacen de ella la grúa ideal cuando el trabajo es especialmente duro y pesado.

- Excelente alcance, fuertes capacidades de carga, excelente maniobrabilidad y pequeña base.
- Sistema de arriostamiento MegaWingLift® con automontaje que se ensambla en menos de 20 minutos.
- Diseño de motor único EUROMOT 5 / Tier 4 Final con transmisión ZF TraXon de 12 velocidades y modo de ahorro de combustible.
- El mejor confort y ergonomía para el operador.

## NUEVA GMK6450-1

- Capacidad: 450 t
- Pluma principal: 60 m
- Plumín angulable: 79 m
- Máxima altura en punta: 136 m
- Motor: Mercedes Benz 430 kW  
EUROMOT 5 / Tier 4 Final

**GROVE®**  
CONNECT™

# DIECI

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año en el sector de manipuladores telescópicos? Compáranos los principales hitos alcanzados y cómo estos han impulsado su posición en el mercado.**

Se ha conseguido los objetivos previstos. Por un lado, se han llegado a acuerdos con empresas de alquiler que nos posicionan en número de máquinas y por otro lado, afianzando con concesionarios donde todavía no estábamos presentes. Es verdad que haciendo símil deportivo, el viento ha sido favorable con el mercado en franco crecimiento.

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos de manipuladores telescópicos han lanzado este año? Por favor, describan en dos párrafos las principales características técnicas y las innovaciones que las diferencian.**

No ha habido cambios reseñables en los modelos para el mercado español a nivel de modelos, pero estamos posicionados para crecer con los modelos eléctricos. Quizás el próximo año se empiecen a ver los frutos con dos modelos Smart 20.4 y Apollo 26.6.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda de manipuladores telescópicos este año? ¿Han identificado tendencias emergentes en las necesidades de sus clientes?**

El sector del alquiler ha seguido creciendo y esta situación favorece el crecimiento en número de máquinas del sector.

**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año en el sector? ¿Qué estrategias implementaron para superarlos y qué aprendizajes obtuvieron?**

Se inició el año con la carencia de entrega



de máquinas al igual que años precedentes. Ser capaces de hacer frente a esta situación era el primer reto. Dieci ha crecido con implantación de nuevas líneas de producción, lo que nos ha dado la oportunidad ser ágiles con nuestros clientes.

**Mov.- ¿Cómo prevén que evolucionará el mercado de manipuladores telescópicos el próximo año? ¿Anticipan cambios importantes en la demanda o en las preferencias de los clientes?**

Se seguirá creciendo en nichos que han dado señales hace algún tiempo, máquinas

eléctricas, sector del reciclaje, etc. Por otro lado, la parte técnica en relación a la asistencia se ha complicado en los últimos años con los motores electrónicos y la normativa de emisión de gases. Este es un tema que incide en todos nuestros clientes y debemos seguir desarrollando máquinas que faciliten la asistencia técnica de las mismas.

Existe un problema global, con falta de personal en los departamentos de asistencia. Nuestro reto es formación continua que ayude a nuestros clientes a dar una respuesta inmediata.

**Mov.- ¿Cómo están abordando los desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para cumplir con estas expectativas del mercado?**

La tecnología que utilizamos en nuestras máquinas cumplen con un índice más restrictivo de emisiones. Por otro lado, la incorporación de la gama eléctrica es otra aportación que ayudará a mejorar la eficiencia energética de nuestros equipos.

**Mov.- ¿Qué aspectos hacen que su marca destaque frente a la competencia en el sector? ¿En qué áreas consideran que sobresalen, ya sea en tecnología, servicio al cliente o calidad del producto?**

Nos seguimos basando en los valores de siempre. Cercanía y proximidad. A veces, la gran cantidad de posibilidades de comunicación hace que cada vez estas tecnologías nos separen de los clientes, por esa razón invertimos en proximidad y empatía hacia los retos diarios que afrontan nuestros clientes.





# ALQUILER de MAQUINARIA

[www.kyorent.es](http://www.kyorent.es)



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



**91 354 71 71**

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

[administracionmadrid@kyorent.es](mailto:administracionmadrid@kyorent.es)

# GLOBAL CARRETILLAS ELEVADORAS

**GUSTAVO TOLEDO DIRECTOR DE GLOBAL CARRETILLAS ELEVADORAS Y DISTRIBUIDORES DE HELI EN ESPAÑA**

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año? Compártanos los principales hitos alcanzados y cómo estos han impulsado su posición en el mercado.**

En Global Carretillas hemos vivido un año "montaña rusa" con meses extraordinarios y otros no tan buenos, pero el resumen es más que satisfactorio con dos puntos muy importantes para nosotros, la apertura de nuestra nueva delegación en Madrid que acerca nuestros productos a la clientela potencial y el cambio de nuestra sede de Barcelona a unas nuevas instalaciones en Polinyà que nos permitirán crecer y mejorar nuestro servicio.

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos han lanzado este año? Por favor, describan en dos párrafos las principales características técnicas y las innovaciones que las diferencian.**

Este año ha supuesto la consolidación de la electrificación de toda nuestra gama con el lanzamiento de carretillas de hasta 55 ton con tecnología de alto voltaje y baterías de litio que nos permite ofrecer una gama totalmente equiparable a la de motorización térmica que ofrecemos, con las evidentes ventajas de sostenibilidad y mejora para el medio ambiente.

Por otra parte, estamos ultimando el lanzamiento de una nueva gama de manipuladores telescópicos y carretillas todo terreno compactas que creemos que tendrán una gran acogida entre los alquiladores y nuestros distribuidores.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda este año? ¿Han identificado tendencias emergentes en las necesidades de sus clientes?**

El comportamiento en todos los segmentos del mercado, al menos en nuestro caso, ha sido positivo y no podemos destacar a uno sobre los demás. En cuanto a tendencias, es evidente el interés en la electrificación gracias a los nuevos diseños de carretillas que

permiten reemplazar a máquinas térmicas con iguales o mejores prestaciones y con la opción de cargador incorporado que simplifica las tareas de recarga de baterías.

**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año en el sector? ¿Qué estrategias implementaron para superarlos y qué aprendizajes obtuvieron?**

Como comentaba, hemos tenido un año con muchos picos inesperados, pero el mayor reto para nosotros ha sido de carácter interno, con la apertura de nuestra delegación en Madrid y la preparación de nuestra nueva sede de Barcelona.

Es evidente que la aparición de la tasa anti-dumping afectará a corto plazo a las máquinas de fabricación China, pero también estamos convencidos que los fabricantes están tomando medidas para minimizar su impacto.

**Mov.- ¿Cómo prevén que evolucionará el mercado el próximo año? ¿Anticipan cambios importantes en la demanda o en las preferencias de los clientes?**

Esperamos que 2025 sea una continuación de la tendencia de estos años, con resultados positivos y una apuesta por la electrificación de los parques.

**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año en términos de desarrollo de productos y expansión? ¿Están explorando nuevos mercados, tecnologías o servicios relacionados?**

Estamos muy ilusionados con las nuevas gamas de manipuladores telescópicos y de carretillas todo terreno compactas que lanzaremos durante 2025 que esperamos presentar en el primer trimestre del año.

2025 para nosotros será el año de la consolidación de nuestra presencia en Madrid para acercar nuestros productos a nuestros potenciales clientes y la puesta en marcha de la nueva sede de Barcelona en las que hemos puesto mucha ilusión, para contar con mejores medios.

En cuanto a nuevas tecnologías, estamos implementando un sistema de monitoreo en remoto para las baterías de litio que esperamos tener operativo en breves fechas y que permitirá que cualquier cliente que lo contrate pueda tener un acceso a tiempo real del estado de la batería y poder comprobar detalles de sus cargas/descargas, que esperamos tenga una gran acogida.

**Mov.- ¿Cómo están abordando los desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética o la digitalización? ¿Qué so-**



**luciones están ofreciendo para cumplir con estas expectativas del mercado?**

Como comentaba anteriormente, desde HELI se está haciendo una apuesta muy clara y decidida para dotar al mercado de opciones de carretillas eléctricas totalmente equiparables a las de carretillas térmicas con la mejora evidente en eficiencia energética y sostenibilidad, incluso en máquinas de gran capacidad.

En cuanto a digitalización, estamos implementando nuestro sistema de gestión de flotas FICS, ideal para parques de maquinaria, y de próximo lanzamiento tendremos el sistema de seguimiento para nuestras baterías de litio ferro-fosfato.

**Mov.- ¿De qué manera gestionan el feedback de sus clientes para mejorar? ¿Tienen algún ejemplo reciente de cómo una sugerencia o comentario influyó en una innovación o mejora?**

Tanto en nuestra empresa como el fabricante que representamos, HELI, estamos siempre escuchando lo que nuestros clientes y el mercado tiene que decir sobre productos, aplicaciones o mejoras en unidades que estemos entregando. Un ejemplo evidente han sido los cargadores incorporados para las baterías de litio, que nos permiten una carga sencilla en un enchufe monofásico de 220v, pero mantenemos los puertos de carga rápidos en caso de necesidad.

**Mov.- ¿Qué aspectos hacen que su marca destaque frente a la competencia en el sector? ¿En qué áreas consideran que sobresalen, ya sea en tecnología, servicio al cliente o calidad del producto?**

Contamos con un fabricante con una óptima relación calidad/precio, pero nuestro punto más sobresaliente es nuestro servicio, con un soporte técnico ágil, directo y cercano y un suministro de recambios rápido y a precio muy competitivo.





**LOCATELLI**  
CRANE

**70**  
1954 - 2024



**GRIL 110.100**

**WE RAISE YOUR LIFTING**

[locatell Crane.com](http://locatell Crane.com)

# MANITOU

**JOÃO HÉBIL, MANAGING DIRECTOR  
SPAIN & PORTUGAL**

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año en el sector de plataformas aéreas y de manipuladores telescópicos? Compártanos los principales hitos alcanzados y cómo estos han impulsado su posición en el mercado.**

Este año, el desempeño de Manitou en el sector de plataformas aéreas y manipuladores telescópicos ha sido sobresaliente. Hemos alcanzado importantes hitos que han consolidado nuestra posición de liderazgo en el mercado. Un logro destacado fue recibir el premio a la innovación en FIMA, donde presentamos el Manitou Steering Ministick, una tecnología revolucionaria que mejora el control y la maniobrabilidad de nuestros manipuladores telescópicos, especialmente en espacios reducidos. Este reconocimiento refleja nuestro compromiso constante con la innovación y la mejora continua.

Además, ganamos el premio Movicarga en la categoría de manipuladores telescópicos, lo que refuerza aún más nuestra reputación por ofrecer productos de alta calidad y tecnología avanzada. Estos premios no solo validan nuestros esfuerzos en innovación, sino que también nos posicionan como un referente clave en la industria, destacando la capacidad de Manitou para anticiparse a las necesidades del mercado y ofrecer soluciones que marcan la diferencia.

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos de plataformas aéreas y de manipuladores telescópicos han lanzado este año? Por favor, describan en dos párrafos las principales características técnicas y las innovaciones que las diferencian.**

Este año, lanzamos nuevos modelos de plataformas de tijera, con alturas de 8 y 10 metros, diseñadas para ofrecer mayor versatilidad y rendimiento en espacios reducidos. Estas plataformas cuentan con un diseño compacto, fácil de maniobrar, ideal para trabajos en interiores y en terrenos difíciles. Están equipadas con un sistema de control avanzado que optimiza la estabilidad y la eficiencia energética, proporcionando una experiencia de trabajo más segura y productiva. Estas plataformas están preparadas para elevarse con horquillas de carretilla tanto lateral como longitudinalmente, facilitando su manejo y logística en diferentes entornos.

También hemos presentado una nueva gama de equipos industriales con baterías de litio, que destacan por su sostenibilidad y rendimiento. Estos modelos ofrecen una mayor autonomía y tiempos de carga reducidos, lo que los convierte en una opción ideal para aplicaciones en entornos de trabajo que re-



quieran cero emisiones. Además, incorporan tecnologías de conectividad y monitoreo remoto para mejorar la eficiencia operativa y facilitar el mantenimiento preventivo, ofreciendo a nuestros clientes soluciones más inteligentes y ecológicas.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda de plataformas aéreas y de manipuladores telescópicos este año? ¿Han identificado tendencias emergentes en las necesidades de sus clientes?**

Este año, hemos observado una fuerte demanda en los sectores de construcción y agricultura, especialmente para manipuladores telescópicos multifuncionales. En la industria, también ha crecido el interés por soluciones sostenibles, como equipos eléctricos y de bajas emisiones, impulsadas por normativas ambientales y la necesidad de mayor eficiencia energética.

Una tendencia emergente es la preferencia por máquinas conectadas y herramientas digitales que faciliten la gestión remota y el mantenimiento predictivo. Estas necesidades están marcando el camino para nuestras futuras innovaciones y refuerzan nuestro enfoque en sostenibilidad y tecnología avanzada.

**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año en el sector? ¿Qué estrategias implementaron para superarlos y qué aprendizajes obtuvieron?**

Uno de los retos más significativos fue adaptarnos a la creciente demanda de soluciones sostenibles, mientras enfrentábamos problemas en la cadena de suministro global. Para superarlos, reforzamos nuestra logística, diversificamos proveedores y aceleramos el desarrollo de nuestras gamas eléctricas.

Aprendimos que la agilidad y la colaboración con nuestra red de concesionarios son clave para responder eficazmente a las necesidades del mercado. Esto nos ha permitido fortalecer nuestra resiliencia y continuar ofreciendo productos y servicios de alta calidad a nuestros clientes.

**Mov.- ¿Cómo prevén que evolucionará el mercado el próximo año? ¿Anticipan cambios importantes en la demanda o en las preferencias de los clientes?**

Preveemos que el mercado continuará avanzando hacia soluciones más sostenibles y tecnológicamente avanzadas. Anticipamos un aumento en la demanda de equipos eléctricos y conectados, impulsados por las regulaciones medioambientales y la búsqueda de mayor eficiencia operativa por parte de los clientes.

Estamos preparados para estos cambios, con una gama de productos innovadores y un enfoque en servicios digitales que mejoran la





productividad y reducen costes. Nuestra prioridad será seguir adaptándonos rápidamente a estas tendencias para mantenernos como líderes en el sector.

**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año en términos de desarrollo de productos y expansión? ¿Están explorando nuevos mercados, tecnologías o servicios relacionados?**

Para el próximo año, tenemos planes ambiciosos en desarrollo de productos y expansión. Continuaremos ampliando nuestra gama de equipos, además de incorporar tecnologías y nuevas funcionalidades para mejorar la eficiencia operativa.

En términos de mercado, estamos explorando oportunidades en regiones con alta demanda de soluciones sostenibles y aumentando nuestra presencia en sectores emergentes. También trabajaremos en servicios relacionados, como la digitalización de procesos y herramientas de soporte técnico, para ofrecer un ecosistema completo que optimice la experiencia del cliente.

**Mov.- ¿Cómo están abordando los desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para cumplir con estas expectativas del mercado?**



En Manitou estamos plenamente comprometidos con la sostenibilidad, la eficiencia energética y la digitalización. Este año hemos reforzado nuestra gama de equipos eléctricos diseñados para reducir emisiones y consumo energético, cumpliendo con las exigencias del mercado y las normativas medioambientales.

Además, hemos lanzado un nuevo sistema de pesaje inteligente apodado como SWS, integrado en nuestros manipuladores telescópicos, que optimiza la precisión en las operaciones de carga y mejora la productividad de los usuarios. Junto con nuestras herramientas

conectadas, como el sistema Connected Machines, ofrecemos soluciones que maximizan la eficiencia y reducen los costes operativos, consolidando nuestro liderazgo en innovación y sostenibilidad.

**Mov.- ¿De qué manera gestionan el feedback de sus clientes para mejorar sus plataformas y de manipuladores telescópicos? ¿Tienen algún ejemplo reciente de cómo una sugerencia o comentario influyó en una innovación o mejora?**

En Manitou, gestionamos el feedback de nuestros clientes de manera activa y estructurada. Cada año, organizamos una convención con los representantes de nuestros concesionarios, donde analizamos los resultados del año anterior y compartimos el plan estratégico para el año en curso. Este evento es clave para recibir comentarios directos sobre el rendimiento de nuestros productos y servicios.

Además, realizamos conferencias específicas en el área de posventa, así como en el área de accesorios y recambios, donde los concesionarios pueden discutir mejoras y necesidades que surgen del contacto directo con los usuarios finales.

**Mov.- ¿Qué aspectos hacen que su marca destaque frente a la competencia en el sector? ¿En qué áreas consideran que sobresalen, ya sea en tecnología, servicio al cliente o calidad del producto?**

Lo que realmente diferencia a Manitou es nuestro compromiso con la innovación, la sostenibilidad y la cercanía con nuestros clientes. Destacamos en tecnología con soluciones avanzadas como nuestras gamas eléctricas, la aplicación Connected Machines, el nuevo sistema de pesaje inteligente SWS y el sistema de dirección minijoystick (Manitou Steering Ministick).

En servicio al cliente, contamos con una red de concesionarios altamente capacitada y herramientas digitales que facilitan el acceso a recambios y soporte técnico. Además, nuestra calidad de producto, respaldada por décadas de experiencia, garantiza equipos fiables y adaptados a las necesidades más exigentes. Todo esto nos posiciona como líderes en el sector.



# OIL&STEEL - ZANILIFT

**NICOLA ZAGO, CEO DE ZANILIFT**

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año en el sector de plataformas aéreas? Compártanos los principales hitos alcanzados y cómo estos han impulsado su posición en el mercado.**

Oil&Steel ha iniciado un emocionante reto en España, con el objetivo de recuperar su posición como referente entre los fabricantes de plataformas sobre camión. Este año, hemos trabajado intensamente en fortalecer nuestra presencia en el mercado, optimizando nuestras estrategias y acercándonos a nuestros clientes clave. Nuestro enfoque en ofrecer productos de calidad y servicio excepcional que nos está permitiendo destacar en un sector altamente competitivo.

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos de plataformas aéreas han lanzado este año? Por favor, describan en dos párrafos las principales características técnicas y las innovaciones que las diferencian.**

Hemos introducido la nueva SNAKE 16 montada sobre un chasis ISUZU, una máquina con dimensiones extremadamente reducidas que marca un antes y un después en el sector. Con una longitud de solo 4,85 metros, se consolida como la plataforma de 16 metros más compacta del mercado. Su diseño permite una maniobrabilidad sin igual, haciéndola ideal para entornos urbanos y accesos difíciles.

Esta innovación incluye un sistema hidráulico avanzado y controles intuitivos, lo que facilita su operación incluso para usuarios sin experiencia previa. Además, su robustez y durabilidad la convierten en una opción rentable y confiable tanto para alquileres como para trabajos especializados. Con este modelo, buscamos redefinir el estándar de compactación y rendimiento en plataformas sobre camión.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda de plataformas aéreas este año? ¿Han identificado tendencias emergentes en las necesidades de sus clientes?**

El segmento de las rental companies ha liderado la demanda de plataformas aéreas en España, tanto para alquileres a corto como a largo plazo. Observamos una clara tendencia hacia plataformas de mayor altura, con 18 metros consolidándose como el estándar mínimo en muchas flotas. Esta evolución responde a la necesidad de nuestros clientes de maximizar la versatilidad de sus equipos y atender proyectos más exigentes.

Además, hay un creciente interés en soluciones compactas y eficientes, que combinen capacidad de altura con facilidad de transporte y uso en espacios reducidos. Esto está moldeando nuestras decisiones de desarrollo y producción.



**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año en el sector? ¿Qué estrategias implementaron para superarlos y qué aprendizajes obtuvieron?**

Uno de los principales retos ha sido atender las crecientes exigencias técnicas y de servicio postventa. Los clientes demandan rapidez, precisión y atención personalizada en cada etapa del proceso. Para afrontar esto, hemos implementado una política de distribución más cercana al mercado, con un enfoque directo en el sector del alquiler.

Este cambio nos ha permitido mejorar significativamente la experiencia del cliente, reforzando la confianza en nuestra marca. Hemos aprendido que la capacidad de adaptación y una comunicación abierta con nuestros clientes son esenciales para mantenernos competitivos y relevantes.

**Mov.- ¿Cómo prevén que evolucionará el mercado de plataformas aéreas el próximo año? ¿Anticipan cambios importantes en la demanda o en las preferencias de los clientes?**

El mercado español muestra un crecimiento estable y sostenido, aunque todavía no alcanza el volumen de plataformas sobre camión de sus vecinos europeos. Prevemos que la demanda seguirá aumentando, especialmente en el sector del alquiler, y que los clientes buscarán soluciones más tecnológicas y adaptadas a normativas medioambientales.

Estamos preparados para responder a estas necesidades con productos innovadores y un servicio técnico mejorado, contribuyendo al desarrollo equilibrado del mercado.

**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año en términos de desarrollo de productos y expansión? ¿Están explorando nuevos mercados, tecnologías o servicios relacionados?**

Nuestro objetivo principal para 2025 es reforzar nuestra relación con el sector del alquiler, desarrollando productos específicos que estarán listos en la primavera de 2025. Estos equipos están diseñados para cumplir con las necesidades únicas de este segmento, combinando robustez, versatilidad y facilidad de mantenimiento.

Además, estamos invirtiendo en mejorar nuestro servicio técnico y agilizar la gestión de recambios, garantizando tiempos de respuesta más rápidos. Todo esto forma parte de nuestra estrategia para consolidar nuestra posición como líderes en calidad y servicio.

**Mov.- ¿Cómo están abordando los desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para cumplir con estas expectativas del mercado?**

Oil&Steel, como parte de Manitex, cumple con los más altos estándares de sostenibilidad y responsabilidad corporativa. En España, ofrecemos soluciones como la SNAKE 135 totalmente eléctrica, montada sobre el vehículo Q31 de DFSK, que tiene una autonomía de 300 Km. Este producto es ideal para clientes del sector público y para alquileres comprometidos con la sostenibilidad.

Además, estamos trabajando en integrar tecnologías digitales que permitan un mantenimiento predictivo y una gestión más eficiente de nuestras plataformas, contribuyendo a un uso más racional de los recursos.

**Mov.- ¿De qué manera gestionan el feedback de sus clientes para mejorar sus plataformas? ¿Tienen algún ejemplo reciente de cómo una sugerencia o comentario influyó en una innovación o mejora?**

El feedback de nuestros clientes es una parte esencial de nuestro proceso de mejora continua. Cada sugerencia o comentario nos ayuda a adaptarnos a los cambios normativos y a las tendencias del mercado. Un ejemplo reciente es la mejora en los controles hidráulicos de uno de nuestros modelos, basados en la experiencia y sugerencias de los usuarios, lo que ha resultado en una operación más precisa y eficiente.

**Mov.- ¿Qué aspectos hacen que su marca destaque frente a la competencia en el sector de plataformas aéreas? ¿En qué áreas consideran que sobresalen, ya sea en tecnología, servicio al cliente o calidad del producto?**

Nuestro éxito se basa en más de 22 años de experiencia en el mercado español, donde nuestras máquinas siguen operando de manera confiable gracias a su diseño hidráulico robusto y sencillo.

Además, nuestros productos destacan por su compactación. Por ejemplo, la SNAKE 2010 Plus mide solo 6,95 metros de largo y 2,6 metros de altura, lo que la hace ideal para trabajos en espacios reducidos y calles estrechas. Nuestro enfoque en un servicio personalizado y nuestra profunda comprensión del mercado aseguran que cada cliente encuentre la solución perfecta para potenciar su negocio.

**+ 1600**  
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**

# HAULOTTE IBÉRICA

**IVÁN MORODO, DIRECTOR GENERAL  
HAULOTTE IBÉRICA**

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año en el sector de plataformas aéreas? Compártanos los principales hitos alcanzados y cómo estos han impulsado su posición en el mercado.**

2024 será un buen ejercicio para Haulotte Ibérica con un incremento de cifra de negocios por encima de las expectativas, tanto en venta de maquinaria como en servicio.

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos de plataformas aéreas han lanzado este año? Por favor, describan en dos párrafos las principales características técnicas y las innovaciones que las diferencian.**

Hemos lanzado HA16E, un nuevo modelo 4x4 completamente eléctrico que forma parte de nuestra gama electrificada de plataformas y que incorpora soluciones energéticas como baterías AGM y el Range Extender.

Además, incorporamos a la gama el modelo HA20RTJ PRO R2 que cuenta con un motor de altas prestaciones y sin filtro de partículas. También incorpora un sistema de carga dual reach opcional de hasta 350kg en cesta y 6 grados de inclinación.

Ambos modelos cuentan con una nueva transmisión integral a las 4 ruedas gracias al eje cardan y los diferenciales delantero y trasero.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda de plataformas aéreas este año? ¿Han identificado tendencias emergentes en las necesidades de sus clientes?**

Hemos crecido notablemente en plataformas por encima de 20 metros de altura. También hemos crecido notablemente en modelos de tijera diesel compacta y en los modelos elevadores unipersonales.

**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año en el sector? ¿Qué estrategias implementaron para superarlos y qué aprendizajes obtuvieron?**

Nuestra estrategia a largo plazo está basada en una proposición de innovación, producto y servicio de primer nivel.

Esto nos ha permitido mostrarnos ante nuestros clientes como un socio global a largo plazo y que hayan seguido confiando en Haulotte Ibérica, lo que nos ha permitido incluso crecer tanto en venta de máquinas como en venta de servicios.

**Mov.- ¿Cómo prevén que evolucionará el mercado de plataformas aéreas el próximo año? ¿Anticipan cambios importantes**

**en la demanda o en las preferencias de los clientes?**

Esperamos un ejercicio similar al 2025, la expectativa de la implementación de tasas por parte de la unión europea podría variar la dinámica del mercado de estos últimos años.

Tenemos confirmación de que la renovación del parque de máquinas de gran altura continuará, los clientes buscan renovar su flota en este rango.

El servicio continuará siendo una parte imprescindible por parte de los clientes.

**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año en términos de desarrollo de produc-**





trada en aumentar la seguridad del operador a la hora de utilizar una plataforma, gracias a la creación de un arnés inteligente que se conecta directamente a la plataforma y prevé e informa de operadores que no hacen uso del arnés.

**Mov.- ¿Qué aspectos hacen que su marca destaque frente a la competencia en el sector de plataformas aéreas? ¿En qué áreas consideran que sobresalen, ya sea en tecnología, servicio al cliente o calidad del producto?**

Proveemos de las máquinas más seguras, robustas y fiables del mercado, así como de un servicio postventa de alto nivel que se diferencia por contar con una estructura presente en todas las zonas de la Península Ibérica, así como en las Islas Baleares y Canarias. Acompañamos a los clientes en cada momento de la vida de la plataforma: Garantía, contratos de servicio, repuestos, formación y programas de reacondicionamiento Second Life.

**tos y expansión? ¿Están explorando nuevos mercados, tecnologías o servicios relacionados?**

Actualmente estamos atendiendo una creciente demanda en cuanto a las revisiones y contratos de servicio que la normativa actual exige. Nuestro departamento de servicio ha experimentado un crecimiento importante y esperamos que dicha demanda continúe en el mismo sentido en 2025.

**Mov.- ¿Cómo están abordando los desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para cumplir con estas expectativas del mercado?**

Producimos máquinas respetuosas con el medio ambiente, de bajas ó 0 emisiones CO2 con el fin de reducir nuestra huella de carbono. Además, contamos con la triple certificación ISO 9001, 14001 y 45001 que nos ha permitido desarrollar procedimientos centrados en la optimización de nuestros recursos, la disminución del uso del papel y una importante digitalización en nuestro día a día y el de nuestros clientes. Por otro lado, la telemática Haulotte Sherpal, nos permite realizar diagnósticos a distancia y por consiguiente, obtener una reducción de emisiones añadida.

**Mov.- ¿De qué manera gestionan el feedback de sus clientes para mejorar sus plataformas? ¿Tienen algún ejemplo reciente de cómo una sugerencia o comentario influyó en una innovación o mejora?**

Consideramos que el feedback de nuestros clientes tiene vital importancia en el desarrollo y mejora de nuestras plataformas. Es por ello que mantenemos de manera frecuente reuniones con nuestros equipos de innovación y desarrollo para continuar mejorando nuestras máquinas, especialmente en el ámbito de la seguridad y calidad. Un ejemplo de ello es la solución FASTN, cen-



# PRAMAC

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año? Compártanos los principales hitos alcanzados y cómo estos han impulsado su posición en el mercado.**

Pramac es una empresa dinámica, fundada sobre una sólida base histórica, pero que aprovecha su versatilidad y flexibilidad para producir innovación y competitividad. Sobre esta base este año ha venido marcado por un enfoque constante en impulsar un mundo más inteligente para aumentar la fiabilidad de la energía mediante soluciones de generación y almacenamiento in situ que proporcionen resistencia a los hogares, las empresas y las comunidades, mejorar la resiliencia y la independencia energética, optimizar el consumo y eficiencia energética, permitiendo una generación y un consumo de energía sostenibles y más eficientes mediante la supervisión, la gestión y las soluciones con menos emisiones de carbono y proteger y construir infraestructuras críticas ofreciendo soluciones innovadoras que permiten y protegen la energía de última generación, las comunicaciones, el transporte y otras infraestructuras críticas.

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos han lanzado este año? Por favor, describan en dos párrafos las principales características técnicas y las innovaciones que las diferencian.**

Destacamos la nueva gama de torres de iluminación GLT4, una torre apta para cualquier

mercado, con elevación manual o eléctrica, destaca por su gran capacidad de iluminación, gran maniobrabilidad, fácil acceso para el mantenimiento. Monta focos de LED de última generación que le permiten iluminar más de 9400m<sup>2</sup> de manera eficiente.

En cuanto a soluciones de acumulación de energía, continuamos introduciendo novedades al mercado, como las nuevas estaciones de energía portátiles PWB, de 1200 y 2400 W de potencia, capaces de entregar el doble de su potencia nominal durante 5 segundos para soportar picos de arranque. Esto, junto a la renovación de la gama de soluciones de acumulación de energía OFFGRID hasta 90kVA/150kwh, y la nueva gama de soluciones ONGRID hasta 1400kw/1896kwh nos posiciona como líderes en soluciones de acumulación de energía.

En lo que respecta a nuestros equipos de manutención, dentro de la gama tradicional hemos lanzado la nueva gama Easy Line (transpaletas eléctricas EY con 1500 y 2000 kg de capacidad, pesadora PY 20 y mesas elevadoras LTY).

Nuestra línea Lifter Mobile Robotics ha lanzado al mercado 3 modelos de robots para intralogística: Hybrix (1200 kg a 3000 mm de elevación con navegación natural) Aptix (1200 kg a 3000 mm elevación y navegación

natural) y Amrix (plataforma de 1000 kg y omnidireccional).

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda este año? ¿Han identificado tendencias emergentes en las necesidades de sus clientes?**

El sector del alquiler continúa mostrando un nivel de demanda muy alto, gracias su dinamismo, y permanente renovación de flota, junto con el interés de mejorar el parque de maquinaria para cumplir con las normativas actuales de emisiones, hemos visto como los principales operadores del sector están haciendo un esfuerzo enorme en ofrecer a sus clientes productos de altas prestaciones con mínimas emisiones.

**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año en el sector? ¿Qué estrategias implementaron para superarlos y qué aprendizajes obtuvieron?**

En cuanto a la generación de energía, el mayor reto está siendo introducir con éxito la tecnología de motores StageV, que pese a ser de obligado cumplimiento en maquinaria móvil, su alto coste está ralentizando la introducción de esta tecnología en el mercado. Consideramos que es muy importante que todo el sector en su conjunto colabore para impulsar la implantación de generadores de bajas emisiones. La implicación del Ministerio para la Transición Ecológica es clave su éxito.





Por parte de los equipos de mantenimiento observamos estrategias de precio cada vez más agresivas a las que es necesario dar una respuesta estratégica equilibrada protegiendo nuestra posición en el mercado sin comprometer la rentabilidad, resaltando nuestro valor diferencial y apostando por la innovación.

**Mov.- ¿Cómo prevén que evolucionará el mercado el próximo año? ¿Anticipan cambios importantes en la demanda o en las preferencias de los clientes?**

España continúa perfilándose como uno de los motores de la economía europea, por lo que confiamos en que el 2025 mantendrá una tendencia similar a la del 2024. La sostenibilidad y la eficiencia energética son pilares clave para la evolución del sector, y nos plantean retos que impactarán en la demanda de los clientes ya que estamos inmersos en plena transición energética y esto está afectando de manera directa en los parques de maquinaria, y por tanto en las preferencias de compra de nuestros clientes.

**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año en términos de desarrollo de productos y expansión? ¿Están explorando nuevos mercados, tecnologías o servicios relacionados?**

Pramac siempre ha tenido la mirada puesta hacia el futuro, la digitalización y la innovación son unos de los motores principales de la compañía y nos hemos centrado en anticiparnos a los retos de los negocios de nuestros clientes, ofreciendo soluciones que mejoren su eficiencia y favorecen su crecimiento.

Pramac está presente en más de 150 países, con 16 filiales y 7 plantas de producción situadas en Europa, Asia y Sudamérica. En 2016, Pramac pasó a formar parte del grupo Generac, constituyendo el tercer productor mundial de generadores y torres de iluminación y gracias a los más de 1100 empleados que actualmente forman parte de Pramac (8600 en total en Generac), siendo un 10% ingenieros, estamos continuamente tra-

bajando en el desarrollo de nuevos productos en todas las líneas de negocio de la compañía, manteniendo como foco el firme compromiso con la sostenibilidad.

Desde Pramac hemos apostado por el desarrollo de nuevas líneas de producto, basadas en la innovación y la sostenibilidad desde la robótica móvil hasta la acumulación de energía. En 2025 continuaremos en esa línea invirtiendo en I+D para incorporar nuevas tecnologías y dar respuesta a los requisitos de clientes, normativas y mercados, cada vez más exigentes.

**Mov.- ¿Cómo están abordando los desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para cumplir con estas expectativas del mercado?**

Hemos incluido nuestro compromiso con el desarrollo de soluciones y servicios energéticos sostenibles en el informe ESG (acrónimo en inglés de Environmental, Social, and Governance -Ambiental, Social y Gobernanza-) de la compañía.

Además, nuestra estrategia corporativa y misión se han actualizado para comprometer a todos los empleados de la compañía en mejorar, optimizar y construir soluciones energéticas con la misión de "POWERING A SMARTER WORLD".

Actualmente contamos con una gama completa de soluciones energéticas sostenibles como Generadores Híbridos, sistemas de almacenamiento de energía tanto offgrid como ongrid, torres de iluminación eléctricas, híbridas.

**Mov.- ¿De qué manera gestionan el feedback de sus clientes para mejorar? ¿Tienen algún ejemplo reciente de cómo una sugerencia o comentario influyó en una innovación o mejora?**

De múltiples formas, gracias al contacto permanente con nuestros clientes. Ya en el desarrollo de producto de cualquier gama, el equi-

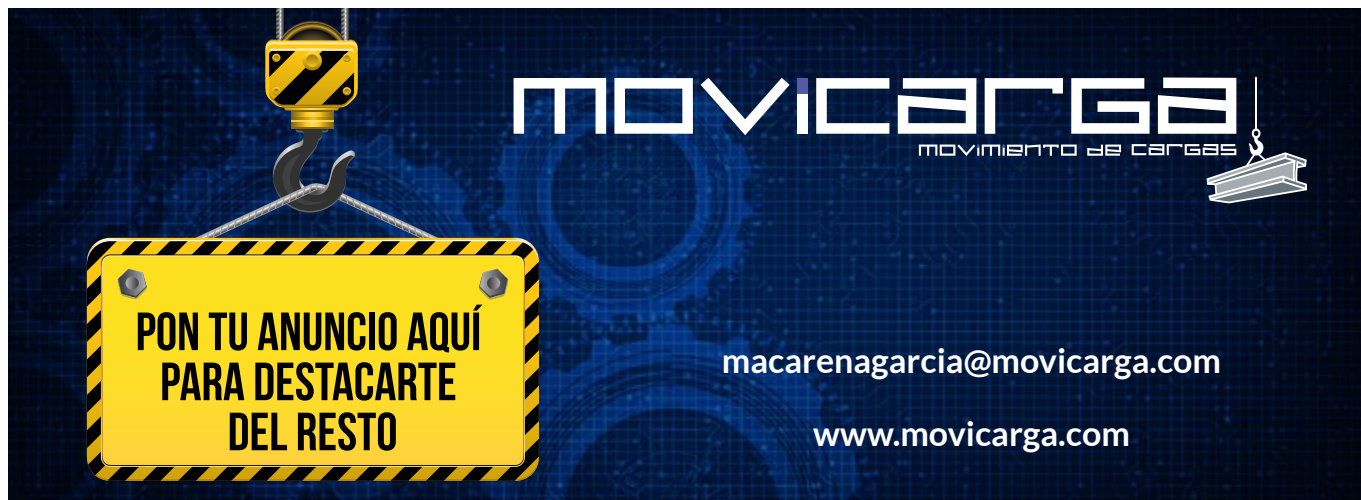
po de product managers involucra al equipo comercial y post-venta para participar de manera activa en el desarrollo de nuevos productos. Comercial y postventa son los encargados de aportar el equipo de product management de los inputs aportados por los clientes.

Realizamos encuestas de satisfacción de forma periódica que nos permiten conocer de primera mano la experiencia de compra de nuestros clientes y actuar sobre los puntos de mejora.

**Mov.- ¿Qué aspectos hacen que su marca destaque frente a la competencia en el sector? ¿En qué áreas consideran que sobresalen, ya sea en tecnología, servicio al cliente o calidad del producto?**

Pramac destaca por su amplitud de gama. Somos capaces de ofrecer al mercado soluciones energéticas desde 1 kVA hasta 3360 kVA, junto con productos complementarios como torres de iluminación, supresores de polvo, sistemas de lavado de maquinaria, además de soluciones para mantenimiento y robótica.

Fabricamos nuestros productos cumpliendo rigurosamente con la normativa europea, garantizando que cada uno de ellos cumple con los más altos estándares de calidad, seguridad y sostenibilidad. Nuestro compromiso con la excelencia nos impulsa a seguir todas las directrices establecidas por la legislación europea, asegurando que los materiales, procesos y resultados finales respeten tanto a nuestros clientes como al medio ambiente. Esto nos permite ofrecer soluciones fiables e innovadoras que responden a las necesidades del mercado y cumplen con las expectativas de los usuarios más exigentes. Sobresalimos por contar con una plantilla de profesionales excelentes, la calidad profesional y humana de todo el equipo de Pramac nos distingue del resto del mercado, y esto se refleja en los productos y soluciones que ofrecemos al mercado, ya que son el resultado del excelente trabajo de todo el equipo humano de la compañía.



**MOVICARGA**  
MOVIMIENTO DE CARGAS

**macarenagarcia@movicarga.com**

**www.movicarga.com**

**PON TU ANUNCIO AQUÍ  
PARA DESTACARTE  
DEL RESTO**

# PLATAFORMAS MOYMA

**ALVARO CORRALES, RESPONSABLE EN PLATAFORMAS MOYMA Y DISTRIBUIDORES DE SKYJACK Y CMC EN ESPAÑA**

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de su empresa durante este año en el sector de plataformas aéreas? Compártanos los principales hitos alcanzados y cómo estos han impulsado su posición en el mercado.**

Hemos tenido un año positivo, con un crecimiento continuado que mantenemos desde hace ya años gracias a la confianza que dan nuestros equipos en los clientes. Quiero agradecer a nuestros clientes la confianza que siempre ponen en nosotros.

**Mov.- ¿Qué nuevos modelos de plataformas aéreas han lanzado este año? Por favor, describan en dos párrafos las principales características técnicas y las innovaciones que las diferencian.**

Los nuevos brazos eléctricos de 16 y 20 metros, con unos niveles de autonomía increíbles, manteniendo la filosofía de Skyjack de hacer equipos sencillos y fiables. Por otro lado, también hemos sacado una plataforma de araña de 20 metros, la CMC S20, con todas las prestaciones que demanda el mercado.

**Mov.- ¿Qué segmentos del mercado han mostrado mayor demanda de plataformas aéreas este año? ¿Han identificado tendencias emergentes en las necesidades de sus clientes?**

Las tijeras diésel han estado muy fuertes este año, seguido de los brazos diésel. El segmento de las tijeras diésel grandes después de años de cierto estancamiento parece que despierta.

**Mov.- ¿Qué retos significativos han enfrentado este año en el sector? ¿Qué estrategias implementaron para superarlos y qué aprendizajes obtuvieron?**



Principalmente la llegada de nuevos actores al mercado. Hemos mantenido muy claro nuestro foco en la calidad contrastada de nuestros productos, así como en el servicio. Estar presente y junto a nuestros clientes es un plus.

**Mov.- ¿Cómo prevén que evolucionará el mercado de plataformas aéreas el próximo año? ¿Anticipan cambios importantes en la demanda o en las preferencias de los clientes?**

Tenemos una impresión positiva sobre la evolución del mercado el próximo año. En cuanto a las preferencias de los clientes, seguirá creciendo poco a poco los equipos 0 emisiones, pero posiblemente a un ritmo menor de lo esperado.

**Mov.- ¿Qué planes tienen para el próximo año en términos de desarrollo de productos y expansión? ¿Están explorando nuevos mercados, tecnologías o servicios relacionados?**

Tras el lanzamiento de los brazos articulados eléctricos, lanzamos a principio de año la nueva gama EDrive de tijeras con motores de tracción eléctricos.

**Mov.- ¿Cómo están abordando los desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para cumplir con estas expectativas del mercado?**

La sostenibilidad es un valor clave. 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.- ¿De qué manera gestionan el feedback de sus clientes para mejorar sus plataformas? ¿Tienen algún ejemplo reciente de cómo una sugerencia o comentario influyó en una innovación o mejora?**

Nuestra forma de entender el negocio, de estar al lado del cliente, nos permite conocer de primera mano sus necesidades. Esto se trasmite a los ingenieros para que busquen las mejores soluciones. También hacemos encuestas a nuestros clientes para tener en cuenta sus demandas en el diseño de productos futuros.

**Mov.- ¿Qué aspectos hacen que su marca destaque frente a la competencia en el sector de plataformas aéreas? ¿En qué áreas consideran que sobresalen, ya sea en tecnología, servicio al cliente o calidad del producto?**

Tenemos un producto sencillo y fiable, totalmente orientado al alquilador para hacer su negocio rentable, y por otro lado, nuestra proximidad al cliente, permanentemente, para ofrecerle el mejor servicio.



## JUAN PABLO VINIEGRA IGLESIAS, SECRETARIO GENERAL AECE

Como cada año, agradezco sinceramente la oportunidad de dirigirme a los lectores de la Revista Movicarga en esta tribuna al cierre del año 2024, un momento propicio para reflexionar sobre los logros alcanzados, los desafíos superados y las metas que aún nos inspiran en el sector de las carretillas elevadoras. Este espacio no solo permite compartir algunas ideas, sino también reconocer el esfuerzo colectivo del sector que impulsa también nuestro avance como sociedad.

Empezando por los datos, podemos decir que este año el mercado de carretillas elevadoras ha mostrado un notable crecimiento, y alcanzará al finalizar el año un incremento superior al 20% en nuevas unidades, un avance que se extiende a todas las categorías, incluidas las contrapésadas térmicas.

De confirmarse la tendencia, se prevé cerrar el año con cerca de 41.000 nuevas unidades, lo que representaría el segundo mejor registro en la serie histórica. Este resultado destaca aún más al compararlo con la situación en países vecinos como Alemania, Italia, Francia y Portugal, donde se observa un retroceso, especialmente en equipos de mayor valor. Por ello, es fundamental interpretar estos datos con cautela y cierta perspectiva.

Pero más allá de las cifras, lo que realmente define nuestro sector son los valores que lo sostienen. Ante cada desafío, el sector demuestra su capacidad para responder con altura, destacando la movilización, generosidad y compromiso de las personas que hacen posible que nuestras máquinas sean parte de soluciones cruciales en momentos de adversidad. Somos un sector esencial que, con nuestras máquinas, contribuye a mover y rescatar un país. Estoy obviamente pensando en las víctimas de la DANA y en todas esas personas que han perdido todo a quienes expre-

so mi absoluta solidaridad, pero también en tantas personas y empresas de nuestro sector que han vuelto a dar lo mejor de cada uno para ayudar con sus máquinas y recursos a paliar los efectos devastadores de la riada.

Y este sentimiento debe ser, en esencia, la guía del trabajo de las asociaciones empresariales como AECE, cuya finalidad debe ser no solo mejorar la competitividad de sus socios sino también coadyuvar en la mejora del mercado, del sector y de la sociedad en su conjunto. En los momentos más desafiantes y en el trabajo diario, hallamos la fuerza que impulsa nuestra labor en AECE, donde cada esfuerzo adquiere significado al estar orientado por un compromiso compartido y un propósito colectivo.

En este contexto, AECE continúa enfocándose en apoyar a las empresas para enfrentar los grandes desafíos de la electrificación, la disminución de la huella de carbono, la incorporación de tecnología y la mejora de la eficiencia en un sector que avanza hacia una profesionalización cada vez mayor.

La resolución de consultas sobre vacíos legales y normativas cambiantes continuará siendo uno de los pilares fundamentales de la asociación, que busca consolidarse como referente en el asesoramiento legal para todos sus asociados.

Por otro lado, es imprescindible una intermediación con las instituciones, no solo para proporcionar mayor seguridad jurídica al mercado, sino también para ofrecer al sector las ayudas necesarias para cumplir con los objetivos ecológicos y de seguridad. AECE seguirá promoviendo junto con el resto de asociaciones de la Alianza ELEVA la implementación de un "Plan Renove" que facilite la renovación de flotas y facilite la transición hacia equipos más seguros, eficientes y respetuosos con el medio ambiente.

La formación de operadores para el uso seguro de equipos cada vez más complejos, así como la capacitación de técnicos, es otro de los aspectos fundamentales en los que AECE continuará trabajando, tal como lo ha hecho durante 2024.

AECE sigue impulsando la plataforma de formación "online" conforme a la norma UNE 58451, permitiendo que todos los asociados interesados puedan ofrecer la capacitación necesaria para el manejo de la carretilla elevadora. Invertir en formación no solo permite evitar accidentes laborales y mejorar las condiciones laborales, sino que también mejora la conservación de los equipos.

Pero sin duda el mayor problema del sector en el momento actual es la falta de técnicos. AECE seguirá trabajando como este año en programas de colaboración con los institutos de formación profesional de mecánica especializada en maquinaria para acercar a los futuros profesionales a las empresas del sector.

Además se impulsará el programa de "especialidades formativas" de maquinaria desarrolladas por las asociaciones de la Alianza ELEVA, incluyendo un "nivel 1" general de maquinaria y tres "niveles 2", especializados en carretillas elevadoras, plataformas y grúas respectivamente.

Además, AECE junto con el resto de asociaciones de la Alianza ELEVA, centrará sus esfuerzos en una mejora de la imagen del sector que permita atraer y retener el talento. Es nuestra misión mostrar a la sociedad el potencial de nuestro sector y las oportunidades de desarrollarse profesionalmente en un sector cada vez más tecnificado.

La profesionalización del sector, la calidad y la seguridad son, sin duda, aspectos clave en los que la pertenencia a asociaciones como AECE puede ser de gran ayuda para alcanzar todos estos objetivos.

Además, la colaboración de AECE con otras asociaciones del sector de la maquinaria dentro de la Alianza ELEVA (ANAGRUAL, ANMOPYC, ANAPAT, FANAGRUMAC, ASEAMAC, así como la cooperación con IPAF) representa un logro importante para lograr los objetivos comunes del sector. La integración de fabricantes, importadores, distribuidores, alquiladores, talleres y, por supuesto, todos los proveedores y colaboradores, es esencial para formar un frente unido que elimine barreras en la relación con las administraciones.

Estos son los retos que enfrenta el sector en el año 2025, y AECE, que ya ha superado los 200 socios, está más preparada que nunca para defender los intereses de todas sus empresas ante cualquier desafío.

En este contexto, celebraremos nuestra convención anual en Bilbao el próximo 29 de mayo de 2025, un evento que invita a toda la familia de las carretillas elevadoras a unirse en torno a AECE para seguir defendiendo nuestros intereses legítimos. Por ello, necesitamos la participación activa de todos los actores posibles en nuestro proyecto. Nuestra fuerza es solo nuestra capacidad de aglutinar al sector para la defensa de los intereses comunes y es precisamente a ello a lo que empeñaremos todos nuestros esfuerzos en 2025.

Más información sobre la asociación:  
[www.aececarretillas.es](http://www.aececarretillas.es)



# ANAPAT: Balance 2024 y objetivos 2025

Asociación Nacional de Empresas Alquiladoras de Plataformas Aéreas de Trabajo.

## RAÚL GOMARIZ, PRESIDENTE DE ANAPAT

En esta tribuna de cierre de año que nos propone Movicarga, queremos seguir teniendo muy presente la necesidad de seguir trabajando y apoyando la reconstrucción de las zonas más afectadas por la DANA, en especial, Valencia. Una reconstrucción tanto personal por la pérdida de vidas y hogares como profesional o económica por los daños en la economía local. Desde nuestro sector, seguiremos atentos y apoyando las necesidades que vayan surgiendo. También quiero hacer una mención especial y trasladar un mensaje de apoyo de todo el sector a la familia Payá Germán y a toda GERPASA tras la pérdida de nuestro querido compañero y amigo, José Manuel.

Con respecto a ANAPAT y al sector del alquiler de plataformas elevadoras (PEMP) y de otra maquinaria, a pesar de la inestabilidad política y económica de Europa y otras zonas, y a pesar de la incertidumbre e incluso bajada de actividad de los países de nuestro entorno más cercano, podemos decir que el mercado español no sólo se ha mantenido, sino que ha ofrecido números positivos, pero prudentes. Las previsiones económicas del sector del alquiler de maquinaria para 2025 en España siguen siendo en positivo, aunque desde ANAPAT, analizamos y valoramos estas previsiones con optimismo, pero con la debida prudencia, porque no somos un país aislado del resto. Pero podemos aprovechar la ventaja actual, para prepararnos bien para cuando lleguen las dificultades, saneando nuestros balances, asegurando una financiación a largo plazo y afianzando nuestros equipos humanos, que es uno de los elementos más importantes y más sensibles que tenemos que formar y cuidar.

En esta línea, recientemente, en el seno de las reuniones que mantenemos las asociaciones miembros de la Alianza ELEVA, incluso teniendo en cuenta las diferencias de los distintos sectores que la conformamos, coincidimos en la incertidumbre que generan los datos e información que nos llegan de nuestros sectores en Europa, pero compartiendo un moderado optimismo, pero siempre con cautela, sobre cómo evoluciona el sector en España y las previsiones en el corto plazo.

En el ámbito más cercano de ANAPAT y del sector del alquiler de Plataformas Aéreas de Trabajo (PEMP), como recién nombrado presidente de una nueva Junta Directiva, sí quiero compartir un mensaje optimista y lleno de ilusión de querer trabajar para mejorar la unión del sector y las condiciones en las que operamos. Para ello, estamos trabajando en un Plan de Acción para los próximos años y que presentaremos para su aprobación a la Asamblea General a finales del presente ejercicio.

Vamos a trabajar en tres ejes principalmente, y dentro de cada eje, en distintos proyectos e iniciativas, que vayan todas en un objetivo común, mejorar el sector, mejorar la actividad de las empresas asociadas y, por ende, de sus trabajadores y de la economía en general.

El primero es fortalecer la asociación y la relación entre los asociados (escuchar y participar; tener una mayor unidad, atender a las diferencias de tipos de empresas). Para ello vamos a programar un calendario de reuniones territoriales donde participarán empresas asociadas y no asociadas para conocer la realidad local, Así mismo, evacuaremos una consulta al asociado para conocer mejor, sus problemas y necesidades y sus expectativas para con ANAPAT.



El segundo es hacer crecer el sector: abrir nuevas puertas y alianzas (incrementar el valor del sector en el mercado, temas comunes de interés). Estas reuniones territoriales también nos servirán para presentar y acercarnos a empresas del sector que no nos conocen aún o que no se han animado a asociarse por el momento. Actualmente, hemos superado la cifra de más de 100 socios alquiladores y más de 55 colaboradores, pero hay mucho recorrido aún. También revisaremos las actuales alianzas con otros sectores y entidades, algunas de ellas muy fructíferas como ELEVA o con la Fundación Laboral de la Construcción o con otras asociaciones sectoriales nacionales e internacionales, así como promoveremos la firma de otras nuevas, como p.e. colegios profesionales, administraciones de todo tipo, etc.

Y por último, tratar de conseguir que la pertenencia a la Asociación se sienta como una inversión en beneficio de todos (aumentar el uso de los servicios). Para ello, revisaremos y aumentaremos los servicios al asociado, con mejores convenios de colaboración, o con proyectos de su interés. También trataremos de mantener alto la calidad actual de nuestros eventos, especialmente de nuestra Convención Anual, que puedo anunciar que la de 2025, será en Valladolid, los días 11 y 12 de junio.

Un año lleno de retos que esperamos poder abordar como un sector unido, con presente y futuro.



# “2024: Un año de nuevos récords para IPAF”

## AINARA GREÑO, SPAIN COUNTRY MANAGER DE IPAF

IPAF continúa consolidando su liderazgo global en formación y seguridad en altura. Actualmente, tiene presencia en más de 82 países y capacita anualmente a más de 200.000 operarios en el manejo de plataformas elevadoras y andamios motorizados. En España, la asociación sigue creciendo con 60 afiliados y 40 centros de formación, los cuales han emitido este año un 20% más de licencias en comparación con 2023, con un aumento de tarjetas digitales frente a físicas del 67 al 79%.

A pesar de estos avances y de una mayor concienciación sobre la importancia de la seguridad, persiste el desafío de combatir las formaciones inadecuadas que no cumplen con la normativa vigente. Este es un recordatorio de que todavía queda trabajo por hacer para garantizar que todas las operaciones en altura se realicen de manera segura y conforme a las regulaciones.

### MODERNIZACIÓN DEL PORTAL IPAF

Una de las transformaciones más destacadas de este año ha sido la renovación del tradicional Portal IPAF. Ahora es más intuitivo y dinámico, diseñado para simplificar los procesos



administrativos relacionados con los cursos de formación. Esta actualización no solo reduce el papeleo, sino que también mejora la experiencia de los usuarios, optimizando la gestión de los certificados y licencias.

### UN PASO ADELANTE EN FORMACIÓN ESPECIALIZADA EN ESPAÑA

IPAF está a punto de inaugurar el primer Centro de Formación de andamios motorizados y montacargas en España. Hasta ahora, no existía una opción para formarse en estas categorías específicas en el país. Este avance permitirá a los operadores acceder a programas especializados que cubren estas máquinas, reforzando aún más el compromiso de IPAF con la seguridad y la profesionalización del sector. Además, IPAF forma parte de un nuevo subcomité UNE destinado a

regular la formación en estas áreas, un esfuerzo clave para estandarizar las prácticas en toda España.

### CRECIMIENTO DE LA ALIANZA ELEVA

Otro logro significativo de 2024 ha sido el fortalecimiento de la Alianza ELEVA, en la que colabora IPAF. Esta Alianza agrupa a diferentes asociaciones y representa los intereses de sus afiliados con una voz unificada y cada vez más influyente en el sector.

### REVISIÓN DE LA NORMA UNE58921 Y EL PAPEL DEL TÉCNICO CAP

En la actualidad, se está revisando la norma UNE58921, que regula, entre otros aspectos, la figura del Técnico CAP. En respuesta al creciente interés en este curso, IPAF lanzará en 2025 una campaña informativa dirigida a sus afiliados, con el objetivo de promover esta formación cada vez más demandada.

### MIRANDO HACIA EL FUTURO

Con avances como la modernización de herramientas digitales, la apertura de nuevos centros de formación y su participación activa en iniciativas de regulación y alianzas estratégicas, IPAF continúa marcando el camino hacia un sector más seguro y profesionalizado.”

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](http://www.ipaf.org/es)

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



# Mycsa Grúas celebra su reunión anual de concesionarios: Un balance de logros y un futuro prometedor

El pasado 26 y 27 de noviembre, MYCSA GRÚAS celebró con gran éxito su reunión anual de concesionarios, un evento estratégico que reunió a distribuidores de toda su red para compartir avances, reflexionar sobre los logros alcanzados y establecer las bases de un futuro aún más ambicioso.



Esta cita marcó también un momento significativo: el primer aniversario desde que MYCSA asumió la gestión de HIAB Iberia, consolidándose como una de las empresas líderes en el sector. Esta adquisición no solo ha permitido fortalecer la red de concesionarios, sino que también ha impulsado una visión renovada y expansiva que está transformando el mercado.

## LA TRANSFORMACIÓN DE HIAB IBERIA BAJO EL LIDERAZGO DE MYCSA

Desde que MYCSA GRÚAS tomó las riendas de HIAB Iberia, la compañía ha trabajado incansablemente para consolidar su red de distribuidores y garantizar el máximo soporte a cada uno de ellos. Esto se ha traducido en una expansión tangible, con nuevas incorporaciones a su red y el compromiso de seguir creciendo en los próximos meses.

La visión estratégica de MYCSA GRÚAS se basa en ofrecer a sus concesionarios un respaldo integral, cimentado en décadas de experiencia en el sector. Este soporte incluye:

- Apoyo técnico de alto nivel, garantizando que los concesionarios



Este éxito es compartido, y juntos continuaremos marcando la diferencia y conquistando nuevos horizontes



Francisco Montoya

puedan ofrecer soluciones de calidad a sus clientes.

- Herramientas y estrategias de marketing personalizadas, diseñadas para potenciar la visibilidad de los concesionarios en el mercado.
- Soluciones innovadoras de posventa, que refuerzan la confianza de los clientes finales en los productos y servicios de MYCSA GRÚAS.
- Una estructura consolidada que aporta estabilidad y seguridad en un mercado cada vez más competitivo.

### UN ENCUENTRO PARA ESCUCHAR, COMPARTIR Y CONSTRUIR JUNTOS

Durante la reunión, los concesionarios tuvieron la oportunidad de presentar propuestas, compartir sus necesidades y analizar en conjunto las oportunidades que se avecinan. Este diálogo abierto refuerza la filosofía de MYCSA: construir en equipo y trabajar codo a codo para enfrentar los retos del sector.

“La adquisición de HIAB Iberia fue un punto de inflexión para nosotros. En este primer año, hemos logrado grandes avances, pero esto es solo el comienzo. Nuestra visión es clara: continuar expandiéndonos, fortalecer nuestra red y liderar el sector con innovación y excelencia”, afirmó Eduard Sallanguera responsable comercial de MYCSA GRÚAS.

### UNA RED EN EXPANSIÓN

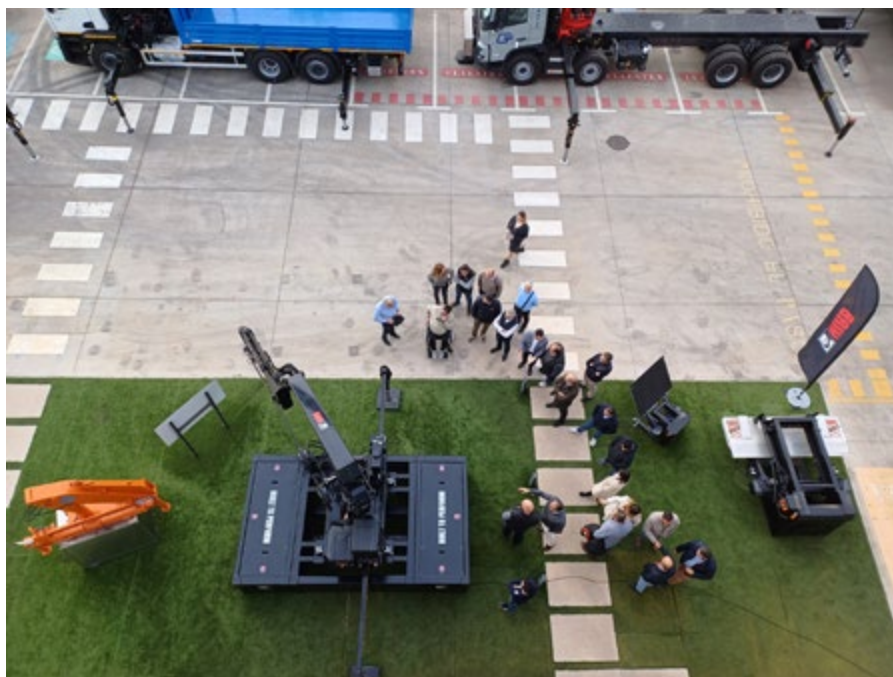
El crecimiento de MYCSA GRÚAS no se detiene. Durante el último año, la red de concesionarios se ha ampliado con nuevas incorporaciones estratégicas, y las previsiones para 2025 apuntan a una expansión aún mayor, tanto a nivel nacional como internacional. Además, MYCSA sigue fortaleciendo sus relaciones con los concesionarios actuales, asegurando que cada miembro de la red cuente con los recursos y el soporte necesarios para prosperar.

El compromiso de MYCSA no es solo con el crecimiento propio, sino con el éxito de sus concesionarios. “Cuando nuestros concesionarios crecen, nosotros también crecemos. Este enfoque colaborativo es lo que nos ha permitido avanzar tan rápido y con tanta solidez”, destacó Francisco Montoya, director operativo de MYCSA.

### UN FUTURO AMBICIOSO

El camino que MYCSA GRÚAS ha trazado junto a su red de distribuidores es uno de constante evolución. Con nuevos proyec-

tos en desarrollo, el lanzamiento de soluciones innovadoras y una red de concesionarios cada vez más robusta, el futuro de MYCSA GRÚAS se perfila como uno de los más prometedores del sector.



# La nueva F905R-HXP Techno de Fassi, eficiencia inmediata, extensión extraordinaria

La F905R-HXP TECHNO de Fassi supone un salto de calidad en la gama TECHNO gracias al X-Design, que aumenta en un 58 % la capacidad vertical, y al sistema de estabilidad avanzado FSC TECHNO, sinónimo de seguridad y precisión. Con brazos de 9 extensiones, una prolonga hidráulica de vanguardia y una tecnología de gestión integrada, esta grúa redefine los parámetros de prestaciones y fiabilidad.

La gama TECHNO de Fassi se amplía con la F905R-HXP TECHNO, una grúa que redefine los conceptos de innovación, valor y tecnología en el sector de la elevación. El innovador sistema X-Design, aplicado a los brazos extensibles y al brazo secundario, representa una evolución sustancial: gracias a la sección decagonal y al empleo de acero de altísima resistencia, las capacidades de carga vertical aumentan de hecho en un 58 %. Esta solución permite obtener un excelente equilibrio entre ligereza y prestaciones, mejorando la manejabilidad de la grúa y optimizando las operaciones de elevación.

A esta evolución estructural se añade la versión hidráulica de 9 extensiones que, en combinación con la prolonga hidráulica L224, permite extender el radio de acción en horizontal hasta los 30 metros, manteniendo una capacidad de carga óptima y una precisión operativa en los máximos niveles de la categoría.

El sistema de estabilidad FSC TECHNO, además, introduce un control dinámico y una gestión de las áreas de trabajo que permiten optimizar las operaciones en toda condición.

Este sistema garantiza seguridad, eficiencia y versatilidad, adaptándose a contextos operativos que pueden ser muy complejos.

Completan el cuadro tecnológico el limitador electrónico FX990 y una interfaz de gestión completamente renovada, que ofrecen un control personalizado y un monitoreo en tiempo real de las prestaciones.

## BRAZO SECUNDARIO Y BRAZOS EXTENSIBLES: X-DESIGN

La F905R-HXP TECHNO introduce la innovadora sección decagonal X-Design, aplicada a los brazos telescópicos y al brazo secundario que, combinada con el uso de acero de altísima resistencia (UHSS - Ultra High Strength Steel), permite un aumento del 58 % de las capacidades verticales de la grúa.

Esta configuración representa un paso adelante con respecto a la tradicional estructura hexagonal: la nueva sección decagonal, más ligera pero extremadamente funcional, reduce significativamente el peso total y mejora la manejabilidad de la grúa, optimizando las operaciones de elevación.

La mayor amplitud de la superficie de apoyo garantiza una rigidez estructural superior,

lo cual mejora la estabilidad general y permite gestionar cargas más elevadas, incluso en combinación con el jib.

## FSC TECHNO

El sistema de estabilidad FSC TECHNO introduce un nivel de control avanzado que permite al operador adaptar la configuración de la grúa a las necesidades específicas de trabajo y a las condiciones operativas. El firmware evolucionado permite además gestionar un mayor número de áreas de trabajo y programar zonas operativas "ad hoc" con mayor flexibilidad.

El operador puede elegir entre un sistema proporcional basado en la extensión de los estabilizadores o la activación del inclinómetro, para así garantizar una operatividad segura y precisa en todo contexto. Esta com-





binación de personalización y tecnología avanzada permite optimizar las prestaciones de la grúa y mantener siempre la máxima seguridad durante las operaciones.

### NUEVO LIMITADOR FX990

El FX990 marca un punto de inflexión con respecto a su predecesor, el FX900, no solo por sus capacidades avanzadas, sino por su papel como núcleo de un ecosistema completamente renovado. Este sistema innovador incluye una nueva instalación eléctrica, la versión actualizada de Fassilim, la pantalla táctil FX991, una nueva interfaz para el radiocontrol y un IoC (Internet of Cranes) con optimizaciones adicionales.

Este limitador electrónico ha sido diseñado para garantizar un control preciso y personalizado de las operaciones de elevación, permitiendo al operador configurar áreas de trabajo específicas y optimizar cada movimiento de la grúa. El resultado es un sistema que reduce al mínimo los riesgos y proporciona al mismo tiempo unos niveles máximos de eficiencia operativa.

Integrado con la nueva pantalla táctil FX991, el FX990 ofrece una interfaz intuitiva y fácil de usar, que permite al operador monitorear en tiempo real las prestaciones de la grúa. Esta tecnología avanzada permite intervenir de forma rápida y oportuna, garantizando seguridad y fiabilidad en cada situación operativa.

### POLEAS PERMANENTES

La F905R-HXP TECHNO introduce una solución avanzada para las combinaciones con prolongas hidráulicas L43 y L62: el sistema de poleas permanentes, una innovación ya probada en la F1250R y ahora perfeccionada para mejorar todavía más la velocidad y la eficiencia operativa. Gracias a un sistema de transmisiones optimizado, las poleas permiten mantener el cable constantemente armado, eliminando la necesidad de desmontar y volver a montar el tensor de cuerda.

Esto permite pasar rápidamente de la configuración de transporte (grúa cerrada) a la operativa (grúa abierta), y reduce drásticamente los tiempos de preparación.

### PROLONGA HIDRÁULICA L224

Cuando el trabajo requiere una extensión amplia sin sacrificar la capacidad de carga, es cuando entra en juego la nueva prolonga hidráulica L224. Esta prolonga ofrece prestaciones mejoradas y una mayor



versatilidad, y hace de la F905R-HXP una grúa ideal para trabajos complejos y de amplio radio.

Con una extensión horizontal de 30 metros en la configuración de 9 extensiones, la L224 mantiene una capacidad de carga impresionante: 3400 kg de capacidad máxima, 750 kg en la cuarta extensión y 1000 kg en vertical. Además, por primera vez, se ha integrado la función JDP en una prolonga de estas dimensiones, lo cual permite optimizar las prestaciones y garantizar un control superior incluso en condiciones operativas difíciles.

### DATOS TÉCNICOS

Clase de capacidad: Momento máximo 81,3 tm / 797 kNm

MÁX alcance hidráulico: hasta 35,55 m con jib

Medidas de la grúa en la caja: w 2,54 m, l 1,87 m, h 2,94 m (L224)

Equipamiento electrónico/hidráulico:

- sistema de control integral IMC
- unidad de control FX990
- distribuidor hidráulico digital D900
- unidad de radiocontrol V7S
- unidad de radiocontrol RCH/RCS
- control de la dinámica ADC
- FX991 - pantalla táctil
- sistema antisaturación

Características:

- dispositivo XP
- sistema ProLink
- sistema XF
- rotación continua sobre corona

## Una grúa FASSI F275A entregada en Valencia para Wellpoint

Nueva entrega realizada en la delegación de Transgrúas en Valencia. La empresa Wellpoint, con delegaciones en Valencia, Barcelona y Alicante, es especializada en proyectos de drenaje temporal del terreno para trabajos de construcción en Edificación, Obra Civil, Industria y Medio Ambiente.

Con la adquisición de esta grúa hidráulica articulada Fassi modelo F275A.0.26, amplían su flota para poder seguir ofreciendo un servicio de calidad a sus clientes. La grúa sobre camión de la gama mediana, ofrece a Wellpoint una capacidad de elevación de 25,69 Tn/mt, una rotación 400°, limitador electrónico FX500, XP, distribuidor D900, display gráfico, sistema XF (extra fast), control digital de la rotación, radiomando RCS SCANRECO, cabrestante V20 con control automático, control de estabilidad FSC P, el cual permite que la grúa pueda trabajar sin tener todos los estabilizadores extendidos lateralmente de una manera inteligente.



# Trainar Semirremolques asesora a Grúas Doniz en la planificación y ejecución del transporte especial de una pieza única

Hace unos meses, la empresa Grúas Doniz contactó con Trainar en busca de una solución para un complejo reto de transporte. Se trataba de trasladar una pieza única: una especie de vaso de 9 metros de diámetro, 4,7 metros de altura y un peso de aproximadamente 120 toneladas. La carga, equipada con bridas mecanizadas en la parte superior e inferior, exigía cuidados extremos, pues estas bridas, debido a su precisión y valor, no podían rozar el suelo ni las estructuras bajas a lo largo del recorrido. Esto hacía fundamental no solo completar el trayecto, sino también asegurar que la carga llegase intacta.

Tras varias conversaciones, Trainar propuso una idea inicial que, con el tiempo y el esfuerzo del equipo de Doniz y un ingeniero de la planta de origen, se convirtió en una realidad tangible. Lo que comenzó como un boceto y una serie de recomendaciones, finalmente tomó forma hace unos días cuando la combinación de vehículos y materiales necesarios quedó lista para llevar a cabo el trabajo.

Dado que se trataba de una configuración de transporte poco convencional, Grúas Doniz solicitó a Trainar asesoría adicional para optimizar el sistema de dirección en los módulos de transporte. Con el respaldo de otro experto en la materia, Trainar completó algunos detalles técnicos y se trasladó a Porriño, donde, junto al equipo de Grúas Doniz, se llevaron a cabo los ajustes necesarios para el sistema de dirección y otros componentes. El 95% del trabajo ya estaba listo; solo quedaban unos retoques técnicos, como la calibración de algunas válvulas y llaves, para que la configuración estuviera perfecta.

Al día siguiente, a las once de la noche, comenzó el transporte de esta carga masiva y delicada desde Porriño hasta el puerto de Bouzas en Vigo. Este trayecto, de unos 23 kilómetros, implicaba atravesar el núcleo urbano de Vigo con todas las complejidades y riesgos que eso conlleva.

La coordinación y el conocimiento profundo del equipo de Grúas Doniz fueron palpables durante todo el recorrido. Cada miembro sa-



bía exactamente cuál era su función: además del conductor y el operador del camión de apoyo, había personas dedicadas a desmontar las señales de tráfico, moviéndolas justo antes de que pasara la carga y volviéndolas a montar inmediatamente después, y a girar semáforos 90° para evitar colisiones. Debido a la anchura de la carga, de 9 metros, en muchos tramos fue necesario ocupar ambas vías, y aun así casi no había espacio suficiente. La tensión se sentía incluso en la radio, donde los operadores se informaban: “A la derecha ya no hay sitio” y la respuesta desde el otro lado era “Aquí tampoco, continúa como va, por favor”. Este intercambio da una idea del nivel de precisión y la dificultad que supuso el recorrido.

El equipo de Grúas Doniz, con miembros como David, Pablo, Fernando, Groba, Sergio, Álvaro y muchos otros que, aunque no se mencionen aquí, formaron parte crucial de la operación, demostró una profesionalidad y coordinación que facilitó cada paso del trayecto. Cada uno de ellos supo afrontar sus responsabilidades con calma y efectividad, asegurando que el paso de la carga fuera seguro y sin causar más interrupciones de las necesarias.

Solo en una ocasión, durante un giro complicado, una conexión de la dirección falló debido a la presión. Sin embargo, el equipo actuó con rapidez y en diez minutos estaban nuevamente en marcha. Al final, el recorrido, que cubrió 23 kilómetros en unas ocho horas, incluyó una pausa para el cambio de escolta policial que duró 45 minutos, un tiempo que da una idea de la complejidad del trayecto.

Esta experiencia dejó a Trainar con una profunda admiración por la dedicación y profesionalidad del equipo de Grúas Doniz. Sin sofisticadas tecnologías ni despliegues llamativos, lograron una operación impecable, demostrando una habilidad y compromiso que no siempre se encuentran en esta industria. Al final del transporte, la tensión acumulada se disipó en abrazos y sonrisas de satisfacción. Fue un honor para Trainar ser parte de esta hazaña y felicitar a todos los implicados por un trabajo tan bien ejecutado.





Riwal Kazakhstan

• DEPOTS



**Te seguimos en tus  
proyectos nacionales  
e internacionales**

**Contáctanos**

T: +34 900 92 92 50 - E: [rent@riwal.com](mailto:rent@riwal.com) / [sales@riwal.com](mailto:sales@riwal.com)

**Above all. Riwal**

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

# Resultados de GAM en el tercer trimestre de 2024

GAM logra unos ingresos de 219,7 millones hasta septiembre y reduce su inversión en un 35%

GAM, compañía multinacional española cotizada (BME: GAM) que ofrece soluciones y servicios integrales para la industria, ha presentado los resultados correspondientes al tercer trimestre de 2024, confirmando su senda de crecimiento sostenido y consolidación en el sector. Durante este periodo, la compañía ha registrado un aumento significativo de sus ingresos, una mejora en la rentabilidad operativa, una reducción sustancial de la inversión y avances destacados en su estrategia de sostenibilidad y diversificación.

Los ingresos de la compañía en este trimestre ascendieron a 219,7 millones de euros, lo que supone un incremento del 8% en comparación con el mismo periodo del año anterior. Este crecimiento ha sido impulsado, entre otros, por el desempeño sobresaliente del negocio de renting y outsourcing, que ha experimentado un aumento del 17% interanual y que ya representa el 27% del total de ingresos de GAM.

La rentabilidad operativa también ha mostrado una evolución positiva, con un EBITDA1 de 59,1 millones de euros, es decir, un 12% más con respecto al tercer trimestre de 2023 y que supone un 27% sobre ventas (frente al 26% a cierre del mismo periodo del año anterior). GAM sigue con el foco puesto en la mejora de rentabilidad y la reducción de la inversión, cuestiones que reflejan una gestión eficiente y alineada con la estrategia de optimización de recursos y que ayudarán a paliar la subida de tipos de interés. El coste financiero roza máximos este año 2024, previendo una ligera mejora en el año 2025.

## CRECIMIENTO EN TODOS LOS NEGOCIOS Y MERCADOS

De forma sostenida, GAM ha reforzado su modelo de negocio diversificado, también en el tercer trimestre de 2024, gracias al buen desempeño de los segmentos clave: el negocio de renting y outsourcing (negocio recurrente de largo plazo), experimentó un destacado crecimiento del 17% interanual, consolidándose como uno de los principales motores de ingresos y representando ya

**ESTE CRECIMIENTO SE LOGRA CON UNA REDUCCIÓN DE LA INVERSIÓN DEL 35%, FRUTO DE LOS ESFUERZOS DE LA COMPAÑÍA EN MEJORAR EL RETORNO SOBRE EL CAPITAL EMPLEADO Y GRACIAS AL PROYECTO REVIVER DE ECONOMÍA CIRCULAR.**

**LA COMPAÑÍA OBTIENE UNOS INGRESOS DE 219,7 MILLONES, CRECIMIENTO QUE SUPONE UN 8% FRENTE AL MISMO PERIODO DE 2023, Y ES MUY HOMOGÉNEO: GAM CRECE EN TODOS LOS NEGOCIOS Y EN TODOS LOS MERCADOS.**

el 27% del total. El área de alquiler y servicios creció un 9%, mientras que la distribución y postventa mostró un incremento del 1%.

Desde el punto de vista geográfico, GAM ha reforzado su posición en todos los mercados en los que opera, debido al impacto positivo de las operaciones de M&A realizadas en 2023 y el dinamismo de los negocios de renting y outsourcing en estas regiones. LATAM y la región de Marruecos y Arabia lideran el crecimiento, con incrementos del 27% y 31%, respectivamente. En Portugal, los ingresos aumentaron un 7%, mientras que en España se registró un crecimiento del 4%. Este desempeño subraya la capacidad de GAM para adaptarse a las dinámicas regionales y aprovechar oportunidades en sectores clave, fortaleciendo su presencia global.

Con más de 40.000 máquinas en operación y una cartera contratada de más de 240 millones de euros, GAM demuestra su fortaleza operativa y su capacidad de adaptarse a un entorno de mercado complejo. La alta tasa de renovación de contratos, superior al 90%, subraya la

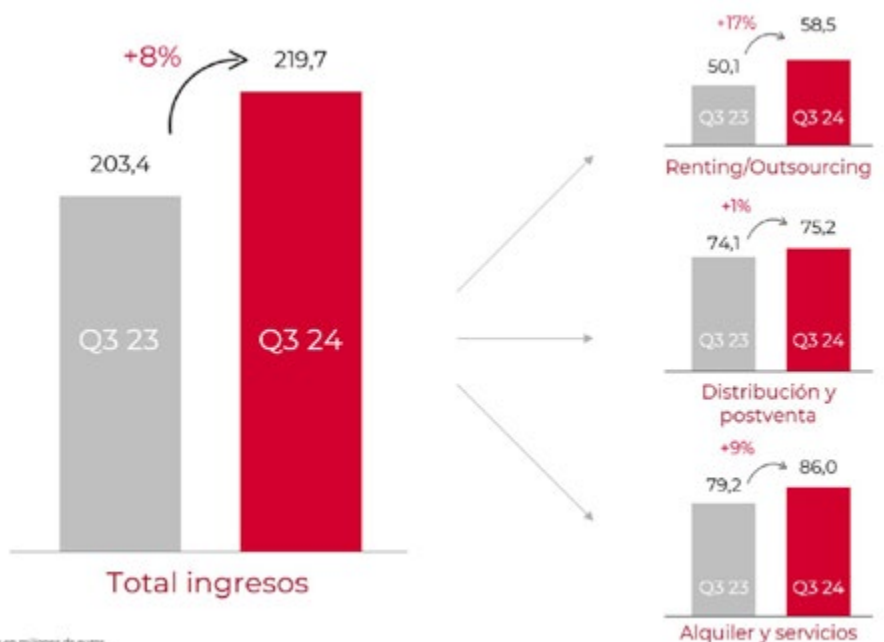
confianza de sus clientes en su propuesta de valor y su visión a largo plazo. Con ocho adquisiciones completadas en los últimos cuatro años, la compañía sigue explorando nuevas oportunidades para expandir su presencia y consolidar su liderazgo en el sector.

## AMBICIOSO PROYECTO DE SOSTENIBILIDAD EN DESARROLLO

La compañía también continúa avanzando en su compromiso con la movilidad sostenible en la última milla logística, a través de Inquieto, y el proyecto REVIVER de economía circular, la mayor planta de refabricación de Europa en la que se le da una segunda vida a la maquinaria que ha llegado al fin de su ciclo. Este ambicioso proyecto de sostenibilidad, en fase de arranque y desarrollo, transformará la compañía y el sector en los próximos años.

El proyecto REVIVER es un pilar clave en la estrategia de GAM. La iniciativa, orientada a extender la vida útil de las máquinas, permitirá reducir el consumo de CAPEX, maximizar la generación de caja y mejorar el retorno sobre el capital empleado.

	Q3 24	Q3 23
Ingresos	219,7	203,4
EBITDA <sup>1</sup>	59,1 27%	52,6 26%
EBIT	16,6 8%	16,4 8%
Resultado neto	2,7 1%	3,7 2%
CAPEX <sup>2</sup>	39,7	61,3



Cifras en millones de euros

# El compromiso con la comunidad local es uno de los pilares de RSC en Pramac Ibérica

En Pramac Ibérica por un año más han entregado una donación a la asociación Prometeo, que tiene como objetivo la integración socio-cultural y laboral de las personas con discapacidad intelectual, del desarrollo y parálisis cerebral.

“Agradecemos la visita a nuestras instalaciones de Andrés Belluga, presidente, Luis Francisco Fernández, gerente, y Sandra Martínez, directora de Asociación Prometeo; así como Rafael del Castillo, representante de personas con discapacidad de Residencia Prometeo, y Gonzalo Belluga, usuario del Centro de día Prometeo. Nos enorgullece contribuir a su gran labor social y ser parte de su esfuerzo por construir un mundo mejor”, añaden desde Pramac Ibérica.



**solo con un click**  
estabilización  
automática



THE FUTURE IS NOW



# Nuevo M0407TE de LGMG con plataforma extensible

LGMG presenta el elevador de mástil vertical M0407TE con plataforma extensible para mayor eficiencia y versatilidad.

Ofrecido junto con el modelo estándar, este nuevo diseño incluye una plataforma extensible de 0,4 m que proporciona un mayor alcance de trabajo, mayor seguridad y más precisión.

Ideal para tareas de mantenimiento en interiores, comercios minoristas y almacenes, el diseño compacto del M0407TE lo hace perfecto para espacios reducidos.

Disponible para entrega en toda Europa, incluido el Reino Unido, con una oferta especial de lanzamiento para pedidos con entrega en 2024: ¡Obtén el nuevo M0407TE con plataforma extensible al precio del modelo estándar! Stock limitado disponible.

## ¿POR QUÉ ELEGIR EL M0407TE?

### MANIOBRABILIDAD EXCEPCIONAL

El pequeño radio de giro interior y la capacidad de conducción a altura máxima del M0407TE permiten una operación sin problemas en espacios estrechos, mejorando significativamente la eficiencia del trabajo.

### RENDIMIENTO ROBUSTO

Equipado con un cilindro telescópico integrado de tres etapas, el M0407TE está diseñado para ofrecer durabilidad y fiabilidad.

### DIAGNÓSTICO INTELIGENTE

El sistema de autodiagnóstico inteligente simplifica el mantenimiento y la resolución de problemas, minimizando los tiempos de inactividad y maximizando la productividad.



# Julio Santos, Presidente de Alkora EBS, recibe el Premio Gema 2024 de Corredurías Internacionales

Julio Santos, miembro de la junta directiva del CAI, Club de Aseguradores Internacionales y presidente de ALKORA EBS, ha recibido el Premio Gema 2024 de Corredurías Internacionales.

Alkora fue creada en 1997 por un grupo de profesionales instalados en Madrid y en el País Vasco, que comenzaron a trabajar bajo un lema: Asegurar el presente y Garantizar el futuro de sus clientes. El resultado de esta iniciativa fue un proyecto joven e innovador en el sector de las corredurías de seguros. Alkora se ha posicionado entre los primeros corredores de seguros en el mercado español no vinculado a grupos financieros o industriales en solo 20 años desde su nacimiento.



FIABILIDAD - SEGURIDAD

## ALKORA

GRUPO VERSPIEREN

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

Consúltenos sin compromiso

# 915 179 080

alkoramad@alkora.es

www.alkora.es

ALKORA E.B.S. Correduría de Seguros y Reaseguros S.A.U.  
 Inscripción Registro Dirección General de Seguros y Fondos de pensiones Nº J-285 y RJ-0089.  
 Seguro de Responsabilidad Civil Profesional y Capacidad Financiera  
 Conforme a la Legislación en vigor. C.I.F.: A-01051747.

# La grúa Spierings Mobile Cranes SK1265-AT6 eLift de Aguado montando una grúa torre en Madrid

A finales del año pasado, la empresa Aguado adquirió dos grúas móviles de construcción de la marca Spierings Mobile Cranes, una SK1265-AT6 eLift y una SK597-AT4.

Con su grúa SK1265-AT6 eLift ha estado en el centro de Madrid montando una grúa torre destinada a la remodelación del Colegio Sagrados Corazones de Argüelles.

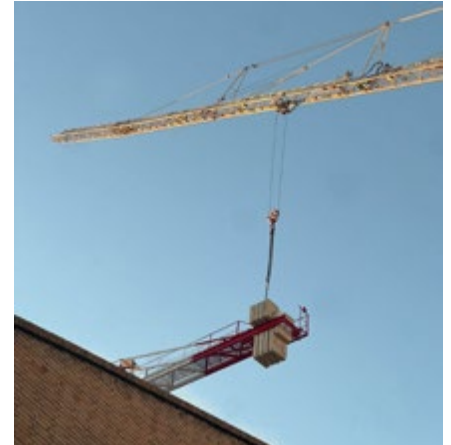
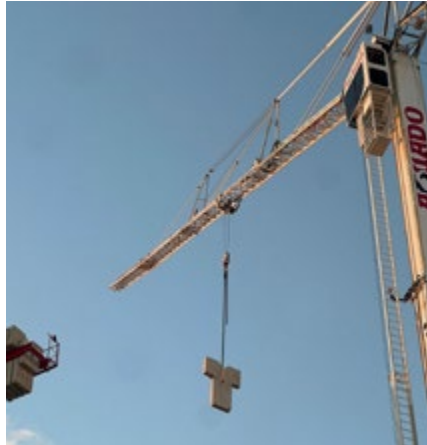
Desde una de las calles colindantes al colegio, Aguado situó la SK1265-AT6 eLift de Spierings para montar la grúa torre y sus contrapesos, como muestran las imágenes.

El modelo SK1265-AT6 eLift se diferencia de los demás modelos de Spierings porque la cabina del conductor es totalmente diferente a las demás, con cuadro totalmente digital y nuevo sistema de climatización aparte de llevar un monitor más grande para la cámara trasera y lateral.

La grúa puede trabajar en modo híbrido o totalmente eléctrico a 16 y 32 amperios.

Es una máquina que te levanta 10 toneladas a casi 14 metros y 1700 kilos a 60 metros.

También por llevar el sistema hidráulico, es de momento la máquina más rápida que existe, después de tener los apoyos colocados, en modo montaje o desmontaje en sólo 11 minutos.





## Mycsa abre en Portugal

Con orgullo MYCSA anuncia la fundación de MYCSA PORTUGAL, su nueva sede al otro lado de la frontera española. Con el lema 'Juntos somos... mejores' MYCSA explica que ésta es una de muchas aperturas que harán próximamente para dar un mejor servicio y estar más cerca de los clientes.





# Sany SAC700E

## HEI presenta la grúa todoterreno SANY SAC700E

HEI (Heavy Equipment Ibérica), distribuidor para España de la marca de grúas SANY, presenta al mercado español el nuevo modelo de 70 t SANY SAC700E. Javier Molinero, director de HEI, explica a Movicarga: “Si buscas potencia, confiabilidad y tecnología avanzada, la Sany SAC700E es la grúa todoterreno que necesitas para llevar tus proyectos al siguiente nivel. Diseñada para enfrentar los retos más exigentes, esta máquina es la elección ideal para grandes obras de construcción e infraestructura”.

Estas son las especificaciones clave de la SANY SAC700E:

- Capacidad máxima: 70 toneladas
- Longitud de la pluma: 50 metros con 6 secciones
- Altura máxima de elevación: 66.5 metros
- Sistema de doble cabestrante
- Motor: Mercedes Benz de 360 kW a 1600 rpm
- Transmisión: ZF TRAXON de 12 velocidades
- Ejes Kessler: Configuración 8x6x6
- Neumáticos: 445/95R de la marca Bridgestone
- Sistema de frenos: Discos Knorr

### VENTAJAS QUE MARCAN LA DIFERENCIA

- Maniobrabilidad excepcional: Perfecta para terrenos difíciles gracias a su configuración todoterreno.
- Sistema de control avanzado: Garantiza una operación segura y precisa.
- Diseño robusto y eficiente: Hecha para resistir y durar en condiciones extremas.
- Cabina ergonómica y segura: Con un diseño renovado que prioriza la comodidad y protección del operador.

Longitud de pluma

**50m**

Capacidad máxima

**70t**

Máxima elevación

**66,5m**

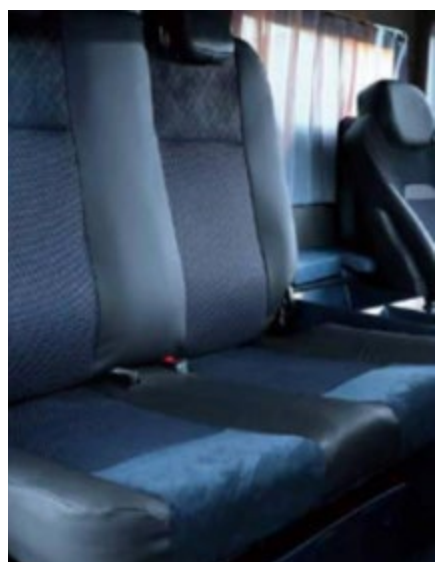




**Motor**  Mercedes-Benz

**Transmisión** 

**Ejes** **KESSLER•CO**




### POR QUÉ ELEGIR LA SANY SAC700E

Con una combinación de ingeniería alemana y tecnología de vanguardia, esta grúa no solo ofrece potencia y versatilidad, sino también la confianza de un equipo diseñado para cumplir con los estándares más altos de la industria.

Ya sea para construcción, montaje de estructuras o proyectos industriales, la SANY SAC700E es la solución que maximiza el rendimiento y la eficiencia en cada obra.

ÚNETE AL PORTAL N° 1 DE ALQUILER DE MAQUINARIA

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

 Llámanos al  
91 123 87 50

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

Captamos clientes y cerramos el alquiler por ti.



**Equipzilla**

# RB Componentes: Innovación con raíces sólidas

Por RB Componentes

En RB Componentes, hemos recorrido un largo camino juntos, y queremos que sepas que más del 75% de nuestra empresa sigue siendo la misma desde su fundación: los mismos socios, los mismos valores y el mismo compromiso con ofrecerte lo mejor.

Estamos profundamente orgullosos de nuestra trayectoria, pero también somos conscientes de que el éxito radica en la capacidad de evolucionar. Por eso, estamos tomando decisiones importantes para fortalecer las áreas que necesitan un nuevo impulso. Todo ello con un objetivo claro: seguir brindando más calidad, innovación y un servicio que marque la diferencia.

## NUESTRO COMPROMISO CON EL CAMBIO

¿Por qué lo hacemos? Porque creemos en la mejora continua. Nuestro propósito es ser la mejor versión de nosotros mismos, lo que im-



plica no solo mantener lo que hacemos bien, sino también alcanzar nuevos niveles de desarrollo para superar expectativas.

Lo mejor de todo es que, como siempre, nuestro capital sigue siendo 100% español. Mantenemos intacta la esencia que nos define: calidad, cercanía y orgullo de ser una empresa local, valores que seguirán guiando cada paso en esta nueva etapa.

## UN LEGADO SÓLIDO Y UN FUTURO PROMETEDOR

Desde su fundación en 2005, RB Componentes ha sido una empresa marcada por la transparencia, la responsabilidad y el respeto hacia clientes, proveedores, empleados y accionistas. Fue creada por Javier Raventós Irigoyen y ARAVI (la empresa patrimonial de la familia Raventós Irigoyen), quienes representan la "R", junto con José Manuel Bernad, la "B".

Hoy, la "R" sustituye a la "B" como administrador de la empresa, reforzando un compromiso renovado con la transformación y el crecimiento. Esta nueva etapa está guiada por dos pilares fundamentales: calidad y servicio. Ambos conceptos, juntos o por separado, representan nuestra visión a corto, medio y largo plazo, siendo reconocidos y valorados por nuestros clientes.

## DEPARTAMENTOS: LOS COMPONENTES CLAVE DEL ÉXITO

En RB Componentes sabemos que una empresa es como un gran sistema en el que cada pieza, o componente, es crucial para su funcionamiento. Nuestros departamentos son el corazón de este sistema, y juntos trabajan con el objetivo común de garantizar los mejores resultados.

Como parte de nuestra estrategia de transformación, hemos creado dos nuevos departamentos clave: Producción y Postventa. Estos equipos están diseñados para optimizar procesos, garantizar la calidad de los productos que fabricamos y mejorar la experiencia del cliente tras la venta.

Además, hemos seleccionado a responsables altamente cualificados para liderar es-





- RB Componentes (rbcomponentes.com)
- Covertia Envoltentes (covertiaenvoltentes.com)
- Covertia Montajes
- RS Transformados (rstransformados.com)

El éxito de ARAVI se basa en un profundo conocimiento de cada negocio, acompañado de un sentido de responsabilidad y un espíritu emprendedor. No compramos ni vendemos empresas: construimos proyectos duraderos y los hacemos crecer.

### GRACIAS POR FORMAR PARTE DE NUESTRA HISTORIA

En RB Componentes celebramos nuestro recorrido y miramos hacia el futuro con determinación. Agradecemos profundamente la confianza que nuestros clientes han depositado en nosotros a lo largo de los años. En esta nueva etapa, con cambios y mejoras que estamos implementando, les invitamos a seguir confiando en nuestro sistema renovado.

Estamos seguros de que estas transformaciones consolidarán nuestra posición como líderes del sector y nos permitirán seguir ofreciendo lo mejor de nosotros mismos.

¡Gracias por acompañarnos en este camino y por ser parte de nuestro futuro!

tos nuevos departamentos, asegurando una comunicación constante y efectiva con los equipos existentes. Esta conexión fluida permitirá fortalecer tanto el desempeño individual como el colectivo, haciendo que cada componente de nuestra empresa funcione de manera precisa y coordinada.

Por supuesto, seguimos apostando por todos los departamentos que ya forman parte esen-

cial de RB Componentes, trabajando juntos para alcanzar metas ambiciosas y consolidarnos como un referente en el sector.

### EL RESPALDO DE UN GRUPO FUERTE: ARAVI

ARAVI, nuestro holding empresarial, sustenta nuestra visión con solidez financiera y estratégica. Este grupo, compuesto por cuatro empresas que comparten nuestra filosofía, incluye:

**RB<sup>c</sup> COMPONENTES**

DECIMOS ADIÓS A UNA GRAN MARCA

Últimas Unidades de Baterías de Alto Rendimiento

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

# Pramac

## Líder en MotoGP y en soluciones energéticas

Alcanzar los sueños nunca es sencillo, sin embargo, Pramac lo ha conseguido. El equipo Pramac Racing, del cual Pramac es propietario, se ha proclamado Campeón del Mundo de MotoGP 2024 y Mejor Equipo de MotoGP 2024, después de 22 años compitiendo.



**AL IGUAL QUE LA TECNOLOGÍA PUNTA LLEVA A LA VICTORIA A LOS EQUIPOS DE MOTOGP, PRAMAC APROVECHA EL PODER DE LA INNOVACIÓN PARA OFRECER SOLUCIONES ENERGÉTICAS FIABLES Y DE ALTO RENDIMIENTO EN TODOS LOS SECTORES Y PRODUCTOS QUE DESARROLLA: GRUPOS ELECTRÓGENOS, BESS, ESTACIONES DE ENERGÍA PORTÁTILES, TORRES DE ILUMINACIÓN Y EQUIPOS DE MANUTENCIÓN, DONDE DESTACAN SUS INNOVADORAS SOLUCIONES ROBÓTICAS.**

Al igual que la tecnología punta lleva a la victoria a los equipos de MotoGP, Pramac aprovecha el poder de la innovación para ofrecer soluciones energéticas fiables y de alto rendimiento en todos los sectores y productos que desarrolla: grupos electrógenos, BESS, estaciones de energía portátiles, torres de iluminación y equipos de mantenimiento, donde destacan sus innovadoras soluciones robóticas.

Para la multinacional italiana esta victoria va más allá de la pista ya que es un testimonio de los valores compartidos como empresa y como equipo, así como un logro que pone de relieve la importancia de la precisión, la innovación y la colaboración. Además, es un recordatorio de que el trabajo en equipo es el motor que impulsa todas las facetas de la compañía desde sus inicios. Con este triunfo, el mundo ha sido testigo no sólo de la capacidad de un piloto, sino del poder colectivo de un equipo en el que el rendimiento se une a la perseverancia.

### **UN ADN COMPARTIDO: DEPORTE DE MOTOR E INNOVACIÓN**

Pramac comparte con su equipo de carreras un ADN que se nutre de precisión, excelencia en ingeniería y tecnología punta. Este espíritu compartido les ha permitido unir estos dos mundos y aprender de experiencias comunes en el emocionante mundo de las carreras de alta velocidad y los complejos retos de la innovación energética.

Lifter Mobile Robotics es la unidad de negocio de Pramac que ofrece soluciones robóticas avanzadas para intralogística. Estos robots pueden navegar de forma inteligente y segura en entornos dinámicos, transportando cargas de diferentes tamaños y pesos. LMR se basa en la amplia experiencia de la compañía en la producción de equipos de mantenimiento y elevación, integrando las últimas tecnologías e innovaciones para ofrecer a sus clientes soluciones eficientes, flexibles y sostenibles.

**PRAMAC OFRECE UNA GAMA ESPECÍFICA DE SOLUCIONES DE ALMACENAMIENTO DE ENERGÍA EN BATERÍA PARA REDUCIR EL CONSUMO DE COMBUSTIBLE Y LAS EMISIONES DE CO2**



gía a comunidades y empresas respetando el medioambiente. Este camino hacia la sostenibilidad se alinea con la misión de MotoGP de adoptar combustibles 100% sostenibles para 2027.

El compromiso de Pramac con la energía limpia refleja su dedicación para conseguir un mundo más sostenible, ya sea en la pista o en la vida cotidiana mediante el desarrollo de soluciones energéticas respetuosas con nuestro entorno, avanzando hacia un futuro impulsado por la innovación, la resiliencia y la sostenibilidad.

Los sistemas de almacenamiento de energía en batería lideran este camino. Pramac ofrece

una gama específica de soluciones de almacenamiento de energía en batería para reducir el consumo de combustible y las emisiones de CO2. Un sistema de almacenamiento de energía en batería (BESS) permite almacenar la energía procedente de múltiples fuentes: generador, energía solar o la red. La energía puede ser redistribuida, en un momento posterior, donde sea necesario. Soluciones energéticas limpias y eficientes para numerosas aplicaciones comerciales y de alquiler.

El Grupo Pramac se ha comprometido a liderar la evolución hacia soluciones energéticas más resistentes, eficientes y sostenibles, y cuenta con una amplia gama de productos para apoyar esta transición energética.

**JUNTOS HACIA LA SOSTENIBILIDAD**

Como líder mundial en soluciones energéticas, Pramac busca sin descanso tecnologías sostenibles e innovadoras para dar ener-



**CONDUCIENDO EL FUTURO**

**CAMPEÓN EN MOTOGP Y SOLUCIONES ENERGÉTICAS**



# Entrega y capacitación de equipos autopropulsados Goldhofer para Transportes y Grúas Carballo, en Tenerife

Hace unos días, Trainar, representante oficial de Goldhofer en España y Portugal, llevó a cabo la entrega y capacitación de dos unidades autopropulsadas del modelo PST/SL-E en el puerto de Granadilla, Tenerife. Estos equipos consisten en dos módulos de seis líneas cada uno, configurados como 12x4, con un ancho de 3 metros y una capacidad de 45 toneladas por línea de eje. Junto con los módulos, se incluyeron dos Power Pack Units (PPU), que permiten operar los equipos tanto de manera independiente como en conjunto, dependiendo de los requisitos de cada proyecto.

## FORMACIÓN ESPECIALIZADA A CARGO DE GOLDHOFER

La capacitación fue liderada por Erwin Uebel, técnico especialista en sistemas autopropulsados y modulares de Goldhofer. Erwin, reconocido por su amplia experiencia a nivel internacional, realizó la formación en español, lo que facilitó una comunicación efectiva con el equipo de Carballo.

Durante las sesiones teóricas y prácticas, el equipo se familiarizó con las operaciones, configuraciones y funcionalidades de los módulos. Las pruebas incluyeron trabajo en paralelo (con motores en ambos extremos) y trabajo en línea, utilizando los módulos en su configuración completa.



## PRUEBA DESTACADA: COMBINACIÓN DE MÓDULOS THP/SL Y PST/SL-E

Se realizó una prueba clave que destacó la flexibilidad del sistema Goldhofer. Un módulo de tres líneas THP/SL, con dirección mecánica por barras, fue acoplado a las 12 líneas autopropulsadas PST/SL-E. Gracias a un módulo electrónico especial proporcionado por Goldhofer, se lograron maniobras de alta precisión con una geometría perfecta entre módulos con diferentes capacidades de giro.

Esta integración de módulos THP/SL con PST/SL-E otorga a Carballo una ventaja estratégica. Para maniobras menos complejas, el módulo THP puede utilizarse para aumentar la capacidad de carga, optimizando recursos y mejorando la eficiencia en proyectos de gran tonelaje y volumen.





## COMPROMISO DE TRAINAR CON LA POSTVENTA

Trainar mantiene un enfoque directo y personalizado en la atención postventa en España y Portugal. Esto incluye soporte técnico ágil y eficiente, respaldado por el equipo de fábrica de Goldhofer, donde varios especialistas que hablan español están disponibles para resolver dudas o colaborar en caso de incidencias.

## TECNOLOGÍA DE ÚLTIMA GENERACIÓN PARA PROYECTOS COMPLEJOS

Este proyecto representa un importante avance para Carballo, dotándolos de herramientas tecnológicas avanzadas que les permitirán asumir retos complejos en transporte especial y maniobras de gran tonelaje.

“Desde Trainar, expresamos nuestro agradecimiento por la confianza depositada y deseamos a Carballo el mayor éxito en sus operaciones”.



Special transport, special passion



Representante España y Portugal



VENTA ASESORADA

RECAMBIOS ORIGINALES

TALLER PROPIO

ASISTENCIA

DOCUMENTACIÓN

FORMACIÓN



San Román de San Millán, Álava

+34 945 30 47 20

info@trainar.com

www.trainar.com

# Entrevista a Ángel Tijer, de Logical Rioja

Logical Rioja ha cumplido 30 años y hemos querido entrevistar a Ángel Tijero, quién inició su andadura hace ya muchos años, con la firme intención de ayudar a las empresas del sector de maquinaria a trabajar de una forma diferente. Esa visión es la que le ha acompañado desde siempre para continuar como empresa líder en soluciones de gestión en España.

**Mov.- ¿Cómo ha ido evolucionando Logical a lo largo de estos años? ¿Qué cosas le gustaría destacar que su empresa y su tecnología han aportado al sector?**

Con el conocimiento que adquirimos del mercado desde el inicio, y escuchando las necesidades de quienes son hoy nuestros clientes, desarrollamos nuestra solución Prologic Máquinas para atender a todas las empresas cuya actividad está directamente relacionada con las máquinas. Con Prologic llegamos tan lejos como el cliente necesite, dando soluciones específicas para cada negocio. Logical y Prologic acompañan la evolución del cliente, y ese es parte de nuestro éxito.

Somos fabricantes, y esto nos da la libertad y la flexibilidad para poder cumplir los deseos y las necesidades del cliente, y además nuestra experiencia no solo en desarrollo de software sino también en el conocimiento del sector, hace que nuestros clientes no solo hayan avanzado en la digitalización, sino también en cómo gestionar su negocio de manera eficiente.

**Mov.- ¿Cómo contribuye a la digitalización de una empresa?**

Podemos digitalizar cualquier área de una empresa a través de distintos programas y dispositivos; para las comunicaciones con los clientes, proveedores, el fabricante, la verificación del inventario, la gestión de clientes (CRM), el taller móvil, conexiones con máquinas, la entrega y recogida de máquinas en el alquiler, las tarifas de fabricantes y la integración con los distintos fabricantes y su correspondiente informática.

En muchos casos el cliente nos expone la necesidad y nuestro departamento de desarrollo realiza la integración.



**Mov.- ¿A qué empresas va dirigido?**

Damos solución de gestión en la venta de maquinaria, alquiler de maquinaria y elementos, servicio técnico, almacenes de repuestos, trabajo con máquinas en la construcción y logística. Independientemente de su dimensión, subsector o actividad específica, Prologic cumple con los requerimientos de todas ellas. Estamos con empresas que tienen desde 3 terminales informáticos hasta las que tienen 200.

En cuanto a la estructura, en unos casos se trata de una empresa única con una ubicación, en otros tienen delegaciones y otros casos en las que se trata de un grupo de empresas. Hay unas 350 empresas en España gestionadas con Prologic y son de todo tipo.

**Mov.- ¿Cómo contribuye a la mejora de procesos?**

En Prologic se establece la forma de trabajar y su protocolo en los distintos circuitos de trabajo. Está orientado a que la gestión sea eficiente al máximo, a que las cosas se hagan una sola vez y se realicen de una determinada forma. Podemos establecer qué se puede y qué no se puede hacer, y de qué forma.

**Mov.- ¿Cómo prevén que evolucionará el mercado el próximo año? ¿Anticipan cambios importantes en la demanda o en las preferencias de los clientes?**

La tendencia mundial es de crecimiento del sector de maquinaria, ya sea porque se prevé que la construcción seguirá creciendo, éste es uno de los nichos de mercado que mueven mucha maquinaria, y por supuesto la continua demanda de equipos y herramientas, algo que impulsa la actividad de las empresas alquiladoras.

Por otro lado, se está notando un cambio generacional en muchas empresas familiares, y es increíble ver que ese cambio va acompañado con la inquietud y ambición de crecimiento y digitalización del negocio.

No olvidemos que los jóvenes empresarios han nacido y crecido con la digitalización, entienden un mundo que esté conectado, es parte de su lenguaje. En ese sentido estamos totalmente identificados con el mensaje y Logical encaja perfectamente con esa necesidad.



**Mov.- ¿Hoy en día se habla mucho de sostenibilidad como un desafío global. ¿Qué soluciones están ofreciendo para cumplir con estas expectativas del mercado?**

Logical viene trabajando desde hace muchos años con esa conciencia, no solo con su solución sino también dentro de la empresa. Es algo que hemos ido incorporando y hoy es parte de nuestra identidad.

La reducción drástica del uso de papel, la optimización de procesos repetitivos, la gestión de toda la información y de las áreas de una empresa de forma integrada y centralizada, son parte de las soluciones que ayudan en la sostenibilidad.

Además, la movilidad ha logrado avances increíbles en cuanto a cómo trabajar mejor tanto sea en la gestión de entregas, recogidas, servicios en cliente, taller, y otras áreas. Eso también aporta un valor agregado a la sostenibilidad y reducción de huella de carbono.

**Mov.- ¿Qué aspectos hacen que su marca destaque frente a la competencia en el sector? ¿En qué áreas consideran que sobresalen, ya sea en tecnología, servicio al cliente o calidad del producto? ¿Cómo es el servicio que realiza Logical con sus clientes?**

Nuestro servicio de mantenimiento y de atención al cliente es lo mejor que tenemos en Logical. Tenemos personal muy especializado para atenderle cada vez que llame o que nos necesite. Siempre estamos disponibles para brindar la mejor solución, pues todos los técnicos conocen Prologic y el sector en profundidad.

Prologic Máquinas es un excelente producto y continúa innovándose día a día, pero el servicio al cliente es fundamental, y por eso mantenemos la fidelidad en nuestros clientes.

En Logical siempre presumimos que nuestros clientes son nuestros mejores vendedores, y Logical recibe una retroalimentación continua que le impulsa a lograr alcanzar la excelencia día a día.

## DLL Nombra a Ignacio Uriarte como CFO de Iberia

Con amplia experiencia en el sector financiero, Uriarte liderará las estrategias financieras para impulsar a DLL.

Recientemente Ignacio Uriarte ha sido nombrado como Chief Financial Officer (CFO) Iberia en DLL Financial Solutions, proveedor global de soluciones financieras basadas en activos.

En su nuevo rol, Ignacio será responsable de liderar las estrategias financieras y de crecimiento en la región, asegurando la continuidad y expansión de DLL en España y Portugal.

Ignacio Uriarte cuenta con una amplia experiencia en el sector financiero, habiendo ocupado previamente posiciones de liderazgo en diversas empresas multinacionales. Su profundo conocimiento del mercado y su capacidad para gestionar equipos de alto rendimiento serán fundamentales

para impulsar los objetivos estratégicos de DLL en Iberia.

Antes de unirse a DLL, Uriarte trabajó en Targobank como CEO y en Banco Pichincha donde también desarrolló el puesto de CFO y fue miembro del Comité de Dirección.

“Estamos encantados de dar la bienvenida a Ignacio a nuestro equipo ejecutivo. Su experiencia y liderazgo serán cruciales para fortalecer nuestra posición en el mercado y para continuar ofreciendo soluciones financieras innovadoras a nuestros clientes”, comentó Álvaro Zafra.

En DLL se enfocan en la colaboración estrecha con sus socios, ofreciendo soluciones innovadoras para superar desafíos, valorando

las diversas perspectivas y fortalezas de las personas, y promoviéndoles un progreso sostenible y duradero.



Software  
especializado  
para maquinaria

prologic<sup>ERP</sup> máquinas

logical

+ 30 años  
+ 400 clientes  
+ 6.500 usuarios

www.logicalrioja.com · 941 21 27 39 · info@logicalrioja.com



# 70 años

## Locatelli cumple 70 años

El año 2024 marca un hito especial para Locatelli Crane, una empresa histórica en el sector de las grúas todoterreno, que celebra el extraordinario logro de sus 70 años de actividad. Fundada en 1954, la compañía ha crecido exponencialmente, convirtiéndose en un referente internacional por la innovación y la fiabilidad de sus productos, vendidos y utilizados en todo el mundo.

Para conmemorar este importante aniversario, la histórica sede de Mapello, símbolo del desarrollo de la empresa, se transformó en un lugar excepcional para una velada inolvidable. Una gran fiesta, cuidadosamente organizada para involucrar a los empleados y

sus familias, quienes a lo largo de los años han contribuido al éxito de la empresa, contó con un programa rico en actividades.

La sede, recientemente renovada, fue adornada con luces festivas que iluminaron los

históricos hangares y las dos grúas de mayor capacidad: las potentes GRIL 87.80 y GRIL 110.100. No fue solo un momento para celebrar los éxitos del pasado, sino también para mirar al futuro con entusiasmo, conscientes del camino extraordinario recorrido hasta hoy. Y los números lo confirman: los ingresos están en aumento. En 2023, se registró un incremento del 7,13 %, y la estimación para 2024 prevé un cierre con un aumento adicional de aproximadamente el 10 %. Las proyecciones positivas también se esperan para 2025, confirmando la solidez y dinamismo de la empresa en el mercado de las grúas industriales.

La celebración fue un importante momento de unión. Un DJ se encargó de animar la pista de baile improvisada con una selección de éxitos. Las risas y la diversión aumentaron con la aparición en el escenario del comediante de Zelig, Stefano Chiodaroli, quien entretuvo al público con un espectáculo brillante.





Este momento de distensión rompió el ritmo de la velada, recordando a todos que, además del arduo trabajo, el éxito también se construye con la capacidad de sonreír y disfrutar juntos, un valor que Locatelli Crane siempre ha cultivado en su ambiente de trabajo.

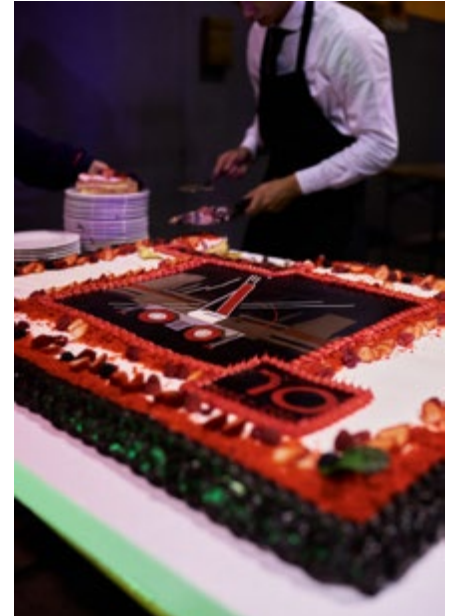
Otro punto culminante de la noche fue la presentación del pastel conmemorativo. Majestuoso y decorado con el logo de Locatelli Crane, el pastel simbolizaba el logro de los 70 años de actividad. Tras el corte del pastel, llegó uno de los momentos más solemnes: el discurso del Sr. Lumina, presidente de la empresa, seguido por la intervención del Director General, el Ing. Nastati. Ambos lograron conmovir al público con palabras que tocaron el corazón de los presentes, incluido el Ing. Carlo Locatelli, hijo del fundador de la marca.

El Sr. Lumina, con emoción, repasó la historia reciente, desde que asumió el liderazgo de la empresa en 2011, y agradeció a todos los que han contribuido a transformar un sueño en una realidad de alcance global. “Siempre imaginé que algún día estaríamos aquí, celebrando no solo 70 años de actividad, sino también nuestro éxito a nivel mundial. Esto es mérito de ustedes, de su dedicación y su espíritu de sacrificio”.

El Ing. Nastati destacó el brillante futuro de la empresa. Habló sobre la importancia de seguir innovando, manteniendo los valores tradicionales de calidad, fiabilidad y respeto. “Tenemos una responsabilidad hacia quienes nos precedieron,” dijo, “y, sobre todo, hacia quienes trabajarán con nosotros en los próximos 70 años. Nuestra tarea es garantizar que Locatelli Crane continúe creciendo, con el mismo espíritu con el que nació”.

Como cierre de esta noche especial, no podía faltar un momento de emoción y diversión: la lotería, una manera ligera y entretenida de concluir la fiesta, dejando a los 40 empleados con una sonrisa y un recuerdo imborrable.

La celebración de los 70 años de Locatelli Crane fue mucho más que una simple fiesta. Fue una oportunidad para repasar la his-



toria de una empresa que, con pasión, esfuerzo y dedicación, se ha consolidado como uno de los líderes mundiales en el sector de las grúas todoterreno. Pero, sobre todo, fue una noche para agradecer a todas las personas que han contribuido a este éxito extraordinario, reforzando el sentido de pertenencia a una gran familia.

**NOOTEBOOM**  
SPECIAL TRAILERS SINCE 1881

Gets you there.

**TECHNOLOGY THAT GETS YOU THERE**

**MANOVR TECHNOLOGY**



[WWW.NOOTEBOOM.COM](http://WWW.NOOTEBOOM.COM)



# Grove recibe la visita de los estudiantes del IES Humanejos

A finales de noviembre y tras un gran encuentro anterior, una selección de alumnos del IES Humanejos (Parla, Madrid) tuvieron la oportunidad de visitar las instalaciones de Manitowoc Crane Group Spain, donde conocieron de cerca la marca GROVE, introduciéndose dentro del servicio técnico de la compañía, que atiende con postventa y recambios originales las 24 horas y los 365 días del año.

La visita estuvo guiada por Vicente Sánchez, responsable del área de postventa, que dio las explicaciones sobre el desarrollo y seguridad del trabajo del personal técnico de campo; Francisco de Borja González y Ángel Sánchez, responsables del área comercial, explicaron el funcionamiento y características de las grúas GROVE.

Durante la visita, el grupo de alumnos y profesores del ciclo formativo específico en maquinaria pudieron comprobar en directo cómo se trabaja desde dentro en un servicio donde varios técnicos atienden a clientes de forma remota, resolviendo sus necesidades y coordinando un equipo de mecánicos los cuales dan servicio a lo largo de toda la península ibérica. Seguidamente pudieron observar cómo se llevaban a cabo labores de reparación en grúas que estaban en el taller. Además, los alumnos y docentes del IES Humanejos observaron cómo se realizaban los controles de calidad previos a la entrega de las grúas móviles nuevas y de diferente tonalidad que se encontraban presentes.

Dentro de la experiencia los jóvenes contaron con la presencia de Pier Domenico Ravera, Vicepresidente de Manitowoc, en sustitución de Elisio Rangel, Director General de España, el cual se encontraba de viaje y no pudo estar presente. Con el pudieron disfrutar de su pri-



mer coloquio con un directivo de una multinacional, pudiendo formular multitud de preguntas de todo tipo y en diferentes idiomas. Nuestro vicepresidente envió un mensaje claro a todos los alumnos: "El sector necesita del compromiso de personas jóvenes y con proyecto de futuro que quieran desarrollar un plan de carrera dentro de una empresa", y les explicó la visión y el compromiso de la



compañía dentro del proyecto "Cranes +50" donde Manitowoc está desarrollando un crecimiento exponencial en el soporte al cliente para el que necesitará personas como ellos con el fin de sumarse al eslabón de la cadena de desarrollo.

Tras disfrutar de un desayuno de convivencia, los alumnos presenciaron de la mano Sinouhé Gosset, técnico de soporte al cliente, la exhibición de una grúa móvil en pleno funcionamiento, incluso siendo accionada por control remoto. Seguidamente pudieron tocar, ver y sentir de cerca qué es GROVE y qué significado tiene para todos los que forman la compañía, sentándose a los mandos de la maquinaria y disfrutando en primer plano de la visión diaria de un gruista.

Tras la sesión de convivencia, multitud de alumnos y profesores han transmitido su emoción por esta oportunidad de acercarse de forma directa a una importante marca de





grúas móviles y enviaron frases como la siguiente: “Con esta oportunidad hemos logrado aclarar nuestras dudas en cuanto al proyecto personal de futuro que queremos elegir y nuestra motivación por una formación continua ha aumentado exponencialmente”



## OPINIONES DE ALGUNOS ALUMNOS ASISTENTES

Me pareció una experiencia increíble y muy interesante para nuestro futuro. Pienso que el tiempo que han utilizado para atendernos y recibirnos es tiempo que pierden y eso valora mucho la entrega que tienen hacia nosotros los jóvenes, por enseñarnos su mundo y que nos vean interesados en ello. Por parte de los que estuvieron allí, el trato fue increíble resolviendo todas nuestras preguntas y explicándonos todo minuciosamente.

Este tipo de visitas es muy bueno para saber que quieres para tu futuro y como es el mundo fuera de lo que es el grado.

**J.M.B.C.**

La empresa es muy buena, su personal muy amable, nos estuvieron explicando un poco sus instalaciones y la verdad que todo perfecto: ordenado, limpio, etc...

Nos enseñaron sus máquinas, cosa que éramos los primeros en verlas ya que aún no han salido a la luz lo que me pareció muy bueno y muy chulas. Nos explicaron como funcionaban, los mandos que tenían, que funciones hacía cada uno. Me pareció una empresa muy buena porque aparte de explicar muy bien, me dio más idea de a que tipo de empresas me quiero dedicar en un futuro.

**C.G.F.**

La visita estuvo muy bien, vimos maquinaria que no habíamos visto nunca. La gente muy maja y cercana. Las charlas fueron muy interesantes y aprendimos cosas que no sabíamos. Las máquinas muy interesantes y bonitas.

**G.I.S.**

La visita a Grove fue una experiencia única y enriquecedora que nos permitió conocer de cerca una empresa comprometida con la innovación, la calidad y la excelencia en la industria de grúas móviles. Tanto el enfoque técnico como el trato humano, hicieron de esta visita una oportunidad invaluable para aprender y crecer profesionalmente.

**M.H.**

Momento único de poder estar con el vicepresidente de la empresa y poder preguntarle nuestras dudas sobre nuestro futuro. Agradecer a los técnicos especializados por ser lo más transparentes posibles con el sector y explicarnos todo con claridad y amabilidad.

Gracias a esta visita hemos podido ver cómo interpretamos la teoría de nuestro grado y ponerlo en práctica con sus grandes avances tecnológicos sobre las grúas.

**F.B.A.S.**

Esta visita me ha motivado mucho a saber más concretamente a lo que me quiero dedicar cuando llegue el momento. Ha sido una visita muy enriquecedora, me alegra que las empresas hagan un hueco en sus agendas para que los estudiantes puedan ver y aprender sobre lo que se hace en su empresa. En cuanto a la visita, la gente que trabaja en Manitowoc fue muy amable y cercana con todos, lo cual se aprecia mucho. Además, tuvimos la suerte de conocer al vicepresidente de la compañía que fue muy amable con todos, se notaba que le gustaba conocer a los posibles próximos trabajadores.

**C.P.S.**

La visita a las instalaciones de Manitowoc/Grove estuvo increíble, fue muy interesante ver y saber lo que hacen las grúas móviles y sus funciones que para nada son pocas.

También nos explicaron muy bien su empresa donde se valora mucho la actitud y la organización de la empresa y sobre todo el buen ambiente laboral.

El sistema de monitorización de la grúa en todo momento es increíble y esencial para todo el trabajo que realizan.

**J.D.F.A.**

Mi opinión sobre la empresa es buena, nos acogieron muy bien, desde la entrada se portaron muy bien y nos aconsejaron desde el primer momento.

La charla fue muy buena ya que pudimos ver varias grúas y pudimos ver cómo las arreglaban, nos estuvieron explicando la organización del taller y todo lo limpio que debe estar.

La verdad que un 10 la experiencia y me ayudaron mucho a saber lo que quiero en un futuro.

**A.B.V.**

La visita me pareció muy interesante ya que no sabía que el mundo de la grúa era tan completo. Los trabajadores son muy amables y se nota que son experimentados en el sector. Nos explicaron el funcionamiento de algunas de las grúas y para qué servía cada uno de los mandos y por último nos enseñaron como se movía y funcionaba una nueva máquina, con una suspensión patentada por ellos muy buena.

Fue muy interesante.

**M.S.O.**

# Viaje a la fábrica de Palfinger en Austria

Por Macarena García, Directora de Movicarga

Del 27 al 29 de noviembre, Palfinger Ibérica organizó un viaje con clientes a su fábrica de Lengau y Kasern. Durante el viaje, los guistas pudieron conocer de primera mano, no sólo la fábrica, sino las últimas novedades y sobre todo, probarlas. Un gran viaje, que permitió a los guistas sumergirse en el mundo Palfinger, Palfinger World.



Daniel Prieto, Director Comercial de Palfinger Ibérica, junto con Fran Escalpes, de Levante y Óscar Torres, de Cataluña, estuvieron en todo momento pendientes de todo el equipo, e hicieron de este viaje una gran experiencia.

El probar las máquinas fue sin duda un valor añadido del viaje, momento que disfrutaron mucho todos los asistentes.

Salzburgo antes de Navidad nos brindó la oportunidad de caminar por una ciudad llena de historia, de la que todos disfrutamos mucho.

## FÁBRICA DE LENGAU Y CENTRO DE FORMACIÓN DE JÓVENES

La fábrica de Lengau te recibe con un paseo interactivo que te ofrece una imagen completa de la empresa. En Lengau se fabrican más de 7000 grúas al año aproximadamente.

Conocimos la impresionante historia de la empresa familiar y visitamos PALFINGER WORLD, una experiencia inmersiva equipada con tecnología de vanguardia, cine en 3D, modelos de grúas y estaciones de realidad virtual.

Tres de las compañías que visitaban la fábrica tenían sus grúas allí terminándose y nos

hicimos fotos delante de cada modelo para conmemorar este gran hito.

Lengau dispone de un CENTRO DE FORMACIÓN impresionante. Sorprende cuando vias desde España la importancia que dan allí



**SIEMPRE ES UN PLACER VENIR A FABRICA Y QUE LOS CLIENTES VEAN DE PRIMERA MANO, EL MUNDO PALFINGER.**

Daniel Prieto

a la formación, cómo lo tienen de bien estructurado, y cómo van un paso por delante para formar a sus futuros trabajadores.

Cada año entran en la escuela Palfinger 45 alumnos, y el 95% de ellos después de 4 años se queda en la empresa.

En el Centro de Formación imparten 18 especialidades. En este periodo, tienen 10 semanas de formación académica, por lo que se combina teoría y práctica. Durante este periodo de formación, los alumnos cobran, lo que sirve de aliciente para seguir formándose.

La escuela lleva desde los años 90. Participan en campeonatos de soldadura y han tenido varios ganadores entre sus alumnos.

La fábrica, creada en 1984, cuenta con 6 centros de soldadura, con 13 robots. En estas instalaciones trabajan 1200 personas.

La soldadura la realizan los robots, lo que le confiere una gran precisión y rapidez al proceso, pero los punteos previos los hacen los soldadores.

En la fábrica se hacen perfiles tanto para grúas como para plataformas.





## UN VIAJE EN COMPAÑÍA DE LOS MEJORES PROFESIONALES DEL SECTOR PARA ENSEÑARLES LAS ÚLTIMAS NOVEDADES Y EVOLUCIONES DE PALFINGER.

Oscar Torres

Se trabaja a dos turnos, para que las grúas tengan unos periodos de entrega razonables para los clientes.

El proceso de pintado es el que se lleva a cabo en el sector automovilístico, el proceso KTL. Con 20,000 toneladas de material pintadas cada año.

El proceso de pintura KTL (Kataforesis) ofrece numerosas ventajas en la protección y acabado de maquinaria, especialmente en sectores que demandan durabilidad y resistencia.

A continuación, se destacan sus principales beneficios:

### 1. Protección contra la corrosión

El proceso KTL crea una capa uniforme de pintura que penetra incluso en áreas de difícil acceso, como cavidades internas y bordes. Esto garantiza una protección superior contra la corrosión, esencial para maquinaria expuesta a condiciones ambientales adversas.

### 2. Durabilidad y resistencia

La pintura KTL proporciona una excelente adherencia al metal base y resistencia a impactos, arañazos, químicos y humedad. Esto aumenta significativamente la vida útil de la maquinaria.

### 3. Cobertura uniforme

Una de las grandes ventajas del KTL es su capacidad para cubrir toda la superficie de manera homogénea, incluyendo bordes afilados y zonas internas. Este nivel de precisión asegura un acabado sin imperfecciones.

### 4. Compatibilidad con acabados adicionales

La capa de pintura aplicada por KTL sirve como base ideal para acabados posteriores, como pintura en polvo o líquido. Esto permite personalizar la maquinaria según las necesidades estéticas o funcionales del cliente.

### 5. Eficiencia en el proceso

El método KTL es altamente automatizado, lo que reduce errores humanos y optimiza la producción. Además, el sistema es respetuoso con el medio ambiente, ya que minimiza los desperdicios de pintura y cumple con normativas medioambientales estrictas.

### 6. Resistencia a condiciones extremas

La maquinaria pintada con KTL puede soportar altas temperaturas, exposición prolongada al sol, ambientes salinos y otras condiciones extremas sin degradar su rendimiento.

### 7. Reducción de costos a largo plazo

Aunque el proceso KTL puede tener un costo inicial más alto, su durabilidad y capacidad para reducir la necesidad de mantenimiento y repintado a largo plazo lo convierten en una inversión rentable.

El proceso KTL se ha convertido en un estándar para industrias que requieren maquinaria de alta resistencia.

El trabajo en equipo en Palfinger juega un papel fundamental, por ello, dividen a los trabajadores en 53 equipos, que son responsables de su trabajo, y se auto organizan. Los equipos están formados desde 5 a 35 personas. Si uno falta a trabajar, los otros le cubren, su deber es ser productivo, tener limpia su zona de trabajo y cumpliendo sus plazos de entrega. Reciben o no bonus defendiendo de sus resultados. Una forma de motivación muy efectiva.

Los repuestos están totalmente automatizados, con 350.000 piezas contabilizadas. Se mueven al año en torno a 100,000 piezas anuales, con entrega en 24 horas en la mayoría de los casos (siempre que no superen los 40 kg.). Este es uno de los 3 hubs de piezas con los que cuenta Palfinger, los otros dos se encuentran en Toulouse y en Brenen.

En Palfinger el 85% de lo que se produce es de fabricación propia, lo cuál les permite tener los mayores estándares de calidad que ellos controlan.

### LAS INSTALACIONES DE KASERN Y PRUEBA A LAS MÁQUINAS

Las instalaciones de Kasern fue la segunda parada.

En 1974 PALFINGER decide construir una nueva planta de montaje en Kasern (Austria). En esta localización de Palfinger, situada en

la ciudad de Salzburgo, tuvimos la oportunidad de probar la nueva grúa PK 1350 TEC. Pudieron ver y probar las nuevas características que les hacen únicos en la elevación de cargas y su centro de Kasern.

### PALFINGER EN LA ACTUALIDAD

Actualmente, Palfinger opera 31 plantas de fabricación y ensamblaje en Europa, América del Norte y del Sur, los países de la CEI y Asia. En Austria, la empresa cuenta con instalaciones clave en Bergheim y Lengau.

En cuanto a su fuerza laboral, Palfinger emplea a aproximadamente 12.728 personas en todo el mundo. En el ejercicio fiscal de 2023, la empresa alcanzó una facturación récord de 2.450 millones de euros, consolidando su posición como líder en el sector de soluciones de elevación hidráulica.

Palfinger, fundada en 1932 por Richard Palfinger en Austria, comenzó como un pequeño taller dedicado a la reparación de remolques agrícolas, volquetes y carrocerías de vehículos. En 1959, la empresa construyó su primera grúa, marcando el inicio de su especialización en equipos de elevación. En 1964, Hubert Palfinger, hijo de Richard, asumió la dirección y orientó la producción hacia grúas de carga hidráulicas montadas sobre camión, consolidando la posición de la empresa en el mercado.

A lo largo de las décadas, Palfinger ha experimentado una notable expansión internacional. En 1984, inauguró una planta de ensamblaje y fabricación en Lengau, Austria, con 90 empleados. Para 1989, la empresa exportaba más del 90% de su producción a aproximadamente 70 países. En 1999, Palfinger salió a bolsa, cotizando en la Bolsa de Viena, lo que impulsó su crecimiento y presencia global.



## LOS CLIENTES VALORAN MUCHO ESTE TIPO DE ACTIVIDAD Y NOSOTROS ESTAMOS ENCANTADOS.

Fran Esclapes



## Los protagonistas opinan del viaje a fábrica

### XAVI SALLENT DE GRÚAS SERRAT

#### Mov.- ¿Qué te pareció el viaje a fábrica?

Un viaje muy bien organizado, como todos comentamos estos días, el equipo Palfinger nos ha regalado con una visita perfecta a la fábrica y Salzburgo, incluyendo un freetour por parte de Dani espectacular.

El timing ha sido ideal, el tour que tienen montado en fábrica es espectacular, porque pudimos disfrutar de todo el proceso de fabricación, y de la zona de formación donde los alumnos de Palfinger aprenden para poder fabricar las grúas del futuro.

#### Mov.- ¿Qué parte te gustó más ?

La parte de formación es la que más me impresionó, siempre que visitamos fábricas en Europa nos demuestran porque están por delante nuestro en fabricación de equipos. La combinación de formación e industria están super alineadas y Palfinger es un gran ejemplo de eso con lo que te da tranquilidad y confianza con la marca de cara al futuro.

#### Mov.- ¿Qué te parecen las grúas PALFINGER,? ¿Cuál es vuestro modelo favorito y por qué?

En Grúas Serrat tenemos pocos modelos, pero en Grúas Aguilar la mayor parte son Palfinger y los comentarios e inputs que recibimos son muy buenos. Por eso, vamos a incorporar un par de grúas para el próximo año.

#### Mov.- ¿Qué opinión te merece PALFINGER Ibérica y sus servicios tanto comercial como técnico?

Palfinger Ibérica tiene un equipo comercial que desprende mucha confianza porque posee una gran experiencia y esto te permite confiar en ellos a la hora de definir las configuraciones de las grúas y camiones.

#### Mov.- Si quieres añadir algo más, es bienvenido.

Agradecer a todo el equipo Palfinger y a todos los compañeros de viaje porque pasamos dos días espectaculares aprendiendo y riendo que siempre es la mejor terapia.

### JAIME HURTADO, GRÚAS DOTAHUR

#### Mov.- ¿Qué te pareció el viaje a fábrica?

¡Estuvo genial! Agradezco mucho al equipo de Palfinger por la invitación y tener la oportunidad de disfrutar tanto de una ciudad increí-

ble, así como de las instalaciones de Palfinger y su filosofía de trabajo. Creo que la calidad que ofrece sus grúas se refleja en su metodología y exquisito trabajo.

#### Mov.- ¿Qué parte te gustó más ?

Todo. A grandes rasgos y por destacar cosas más concretas me quedaría con las instalaciones de Palfinger y haber conocido un poco más de su historia, la ciudad de Salzburgo me pareció increíble y por supuesto mencionar a Daniel, Fran y Óscar, que se merecen un 10 como anfitriones.

Tampoco olvidar a los grandes compañeros del sector con los que pudimos compartir esos días.

#### Mov.- ¿Qué te parecen las grúas PALFINGER,? ¿Cuál es vuestro modelo favorito y por qué?

Creo que la calidad del producto y la mejora constante se ven en cada modelo de grúa. Es difícil poder quedarme con un modelo solo, pero si tuviese que elegir, creo que la grúa PK 1350 TEC si tuviese o PK 1050 TEC, aunque dependiendo del sector podría variar la elección.

#### Mov.- ¿Qué opinión te merece PALFINGER Ibérica y sus servicios tanto comercial como técnico?

La verdad es que por nuestra parte estamos muy contentos tanto comercial como técnicamente. Espero que podamos seguir colaborando juntos durante mucho tiempo y no cambien su filosofía de trabajo. Si cambian que sea a mejor...



## SAMUEL ORTÍ, GRÚAS ORTÍ

### Mov.- ¿Qué te pareció el viaje a fábrica?

Perfecto, un viaje muy bien preparado, sin agobios, con tiempo para ver y para disfrutar. Una organización ideal. Muy bien.

### Mov.- ¿Qué parte te gustó más?

A mí me gusta el hierro. Yo disfruto en la fábrica, viendo el proceso de fabricación y probando el producto.

### Mov.- ¿Qué te parecen las grúas PALFINGER,? ¿Cuál es vuestro modelo favorito y por qué?

Palfinger es, ahora mismo, la primera marca del mercado en grúas articuladas, eso es una realidad. Por catálogo y calidad de producto. Bajo mi punto de vista estructuralmente es la más acertada por su pluma redondeada, aunque personalmente tanta electrónica no me parece tan conveniente. El modelo favorito es la nueva 1650 TEC que acabamos de firmar, lógicamente, y que esperamos sea un excelente complemento a nuestra flota.

### Mov.- ¿Qué opinión te merece PALFINGER Ibérica y sus servicios tanto comercial como técnico?

Ninguna queja, en eso a día de hoy también son líderes del sector. Tanto en atención comercial como en servicio técnico. Clave ambas cosas en el éxito de la marca.

### Mov.- Si quieres añadir algo más, es bienvenido.

Yo creo que está todo dicho ya, pero sí que me gustaría recalcar que los costes de las máquinas deben moderarse de una forma adecuada. Desde fábrica están llegando a niveles totalmente por fuera de mercado. Inviabiles. Cuidado con eso.

## ÁLVARO AGUILAR, GRÚAS AGUILAR

### Mov.- ¿Qué te pareció el viaje a fábrica?

El viaje fue genial, muy bien organizado. Fue un viaje concentrado y muy interesante. Pudimos disfrutar de la visita a las fábricas y, a parte, pudimos visitar Salzburgo y hacer un poco de turismo. En definitiva, fueron tres días de movimiento muy agradecidos.

### Mov.- ¿Qué parte te gustó más ?

Probablemente lo que más me impresionó fue la zona de formación y la zona automatizada de pliegue y soldadura de plumas. En definitiva, lo que más impresiona es el nivelado de sus instalaciones, mismo nivelado que después queda impreso en la calidad de sus productos.

### Mov.- ¿Qué te parecen las grúas PALFINGER,? ¿Cuál es vuestro modelo favorito y por qué?

Las grúas Palfinger son la caña, un producto con una calidad brutal, que ha sido y sigue siendo la primera opción para la mayoría de empresas de elevación.

### Mov.- ¿Qué opinión te merece PALFINGER Ibérica y sus servicios tanto comercial como técnico?

Palfinger Ibérica cuenta con un departamento comercial y técnico buenísimos formados por grandes profesionales.



### Mov.- Si quieres añadir algo más, es bienvenido.

El schnitzel (filete empanado) es comida tradicional en medio planeta, no sé quienes se creen. La frittaten soup algo curioso que probar.

## CARLOS PINO, EL RAYO AMARILLO

### Mov.- ¿Qué te pareció el viaje a fábrica?

Un viaje magnífico, y hacía mucho tiempo que quería ir.

### Mov.- ¿Qué parte te gustó más ?

La visita a la fábrica de Palfinger, cuando nos mostraron la formación que hacen a los chicos jóvenes.

### Mov.- ¿Qué te parecen las grúas PALFINGER,? ¿Cuál es vuestro modelo favorito y por qué?

Me parece muy buenas grúas y mi modelo favorito es la PK 165000, es una grúa aunque con poca pluma, muy buen gráfico de carga.

### Mov.- ¿Qué opinión te merece PALFINGER Ibérica y sus servicios tanto comercial como técnico?

Palfinger ibérica está en un proceso de crecimiento, y si servicio técnico tiene que crecer con ella.

### Mov.- Si quieres añadir algo más, es bienvenido.

Un viaje muy entrañable y donde se pudo ver una gran fábrica y pasar buenos momentos con los compañeros del sector.

## JOAN Y ALBERT SALVADOR, GRÚAS Y TRANSPORTES SALVADOR

### Mov.- ¿Qué te pareció el viaje a fábrica?

Fue un viaje fantástico muy bien organizado, tuvimos la oportunidad de conocer la fábrica y ver como se fabrican las máquinas. También tuvimos la ocasión de probar distintos tipos de grúas y ver su estabilidad y sus distintas funciones, en general estuvo todo de 10. Gracias a los anfitriones Dani, Óscar y Fran. También hicimos un tour por Salzburgo, y Dani nos hizo de guía.

### Mov.- ¿Qué parte te gustó más ?

Nos gustó más ver la fábrica y probar las grúas.

### Mov.- ¿Qué te parecen las grúas PALFINGER,? ¿Cuál es vuestro modelo favorito y por qué?

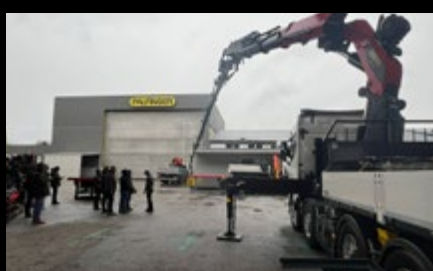
Son grandes máquinas muy fiables y muy estables. También el diseño y sus acabados son espectaculares. Nuestro modelo favorito es la 92000, 165000 y 200.

### Mov.- ¿Qué opinión te merece PALFINGER Ibérica y sus servicios tanto comercial como técnico?

En general es un servicio muy bueno, tanto comercial como taller.







# Maxber adquiere Aragón Maquinaria y refuerza su posición como uno de los líderes a nivel nacional

MAXBER, una de las empresas líder en España en el alquiler de plataformas elevadoras y carretillas, ha dado un paso estratégico al adquirir Aragón Maquinaria, una empresa de destacada trayectoria en el País Vasco y en el ámbito nacional, especialmente en equipos especiales. Esta decisión refuerza la posición de MAXBER como uno de los principales actores en el sector, ampliando su capacidad operativa y su oferta de servicios.



Aragón Maquinaria aporta una valiosa experiencia y una flota especializada que incluye orugas de 30 metros, camiones cesta de 62 metros y equipos para trabajos bajo puente.

Esta adquisición representa una importante oportunidad de crecimiento y expansión para MAXBER, consolidando su plan estratégico y abriendo nuevas posibilidades en mercados clave. Con la incorporación de Aragón Maquinaria, MAXBER inaugura su novena delegación, fortaleciendo su presencia geográfica y acercándose aún más a sus clientes en todo el país. La unión de recursos, conocimiento de mercado y experiencia técnica de ambas empresas, permitirá mejorar significativamente la calidad del servicio, con soluciones adaptadas a las necesidades más exigentes.



Bernardo Gómex, CEO de Maxber, ha explicado a Movicarga: “Además de los beneficios en términos de infraestructura y especialización, la integración del equipo humano de Aragón Maquinaria en la familia de MAXBER es una apuesta por el talento y la continuidad. Los profesionales de Aragón Maquinaria aportarán su experiencia y compromiso, sumando valor a un equipo ya altamente capacitado. Esta sinergia refuerza la filosofía de MAXBER, basada en la cercanía, la excelencia operativa y la satisfacción de los clientes”.

Con este movimiento estratégico, MAXBER consolida su liderazgo en el sector del alquiler de maquinaria, reafirmando su posición como referente en innovación y capacidad operativa. La adquisición de Aragón Maquinaria no solo fortalece la oferta de servicios, sino que también destaca el compromiso de la empresa con el crecimiento sostenible y la generación de valor para sus clientes, empleados y socios estratégicos.

Maxber acaba de cerrar el acuerdo y comenzará a trabajar en el País Vasco el 1 de enero.

## Equipzilla incluye servicio de venta

Equipzilla se complace en anunciar que acaban de intervenir en la venta de una tijera eléctrica de 15 metros. Este es solo el comienzo de un compromiso firme para ofrecer soluciones integrales a sus clientes y colaboradores.

En Equipzilla, siguen apostando por ser más que una plataforma de alquiler. Ahora, amplían sus servicios para facilitar no solo el alquiler, sino también la venta y el renting de maquinaria. Su objetivo es que los alquiladores y empresas del sector encuentren todo lo que necesitan en un solo lugar, siempre con la confianza y la eficiencia que les caracteriza.

“Gracias por confiar en Equipzilla. Juntos, seguimos construyendo soluciones innovadoras para el sector”, añaden desde Equipzilla.



# Construcciones y Reformas Sorín Sava, S.L. amplía su flota con Palfinger

Construcciones y Reformas Sorin Sava, S.L ha apostado por PALFINGER, sumando a su flota la grúa PK 53002 SH PALFINGER.

## CONSTRUCCIONES Y REFORMAS SORIN SAVA S.L.

Construcciones y Reformas Sorín Sava, S.L. es una empresa especializada en servicios integrales de construcción y reformas, con una sólida trayectoria en el sector. Su compromiso con la excelencia se refleja en la alta calidad de sus proyectos, que abarcan desde pequeñas reformas residenciales hasta grandes proyectos de construcción comercial e industrial.

La empresa se distingue por su enfoque en la personalización, trabajando en estrecha colaboración con los clientes para garantizar que cada proyecto cumpla con sus expectativas y necesidades específicas. Además, utiliza materiales de alta calidad y técnicas modernas, asegurando resultados duraderos y eficientes.

Con sede en Madrid, muestra un compromiso con la sostenibilidad al integrar prácticas ecológicas y tecnologías eficientes en energía en sus proyectos. Esto no solo mejora la calidad de vida de sus clientes, sino que también contribuye al bienestar del entorno.

## LA PK 53002SH, UNA GRAN APUESTA

La PALFINGER PK 53002 SH, considerada en 2019 por los premios Movicarga como la "mejor grúa hidráulica articulada" del mercado, destaca por su seguridad y durabilidad. Ha sido montada en un SCANIA P370 6x4, cuenta con 7 prolongas hidráulicas (F) y Fly-jib J080C con 4 prolongas hidráulicas adicionales, lo que le permite un alcance horizontal de hasta 26,1 m y hasta 810 kg de carga. Además, lleva incorporado un cabrestante hidráulico 2.5t SHE instalado en el brazo principal.

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

La nueva grúa hidráulica articulada PK 53002 SH de Construcciones y Reformas Sorin Sava S.L, cuenta con los siguientes sistemas de asistencia PALFINGER para un mayor rendimiento:

**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 sig-



nificativo de la seguridad en el funcionamiento de la grúa para el operador, las cargas y las áreas circundantes.

**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.

**DPS-PLUS:** Funcionamiento eficiente de JIB. El Dual Power System, permite una amplia variedad de aplicaciones. De esta forma, puede trabajar con un mayor alcance, pudiendo hacer uso en todo momento del modo de carga pesada.

**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 desde el mando PALcom P7.

## PALFINGER CONNECTED

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

**Operator Monitor:** App disponible para iOS y Android ayuda al operario en su trabajo diario. Los datos de la grúa, como el estado del dispositivo y rendimiento en la situación de apoyo actual, están disponibles en todo

momento. La lista de verificación de mantenimiento móvil y el asistente de planificación de trabajo lo convierten en una oferta completa.

La entrega personalizada del camión equipado con grúa fue efectuada por David Ruiz, el experto en calidad y entregas de Palfinger Ibérica. Esta entrega incluyó un programa de capacitación y adaptación para el cliente 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 Construcciones y Reformas Sorin Sava S.L. la confianza depositada en la marca. A continuación, algunas imágenes de los primeros trabajos la nueva PK 53002 SH PALFINGER. ¡Larga vida a esta gran máquina!





# ESPECIAL: RED DE CONCESIONARIOS PALFINGER

**AUTOMOCION  
LA JUNQUERA****AUTOMOCION  
LA JUNQUERA**

## AUTOMACIÓN LA JUNQUERA, S.L.

Automoción La Junquera es una empresa que se destaca por su compromiso con la calidad y la sostenibilidad, avalada por importantes certificaciones nacionales e internacionales. Entre sus logros más destacados se encuentran el Certificado del Sistema de Gestión de la Calidad ER-0763/2013 y el Certificado del Sistema de Gestión Ambiental GA-2013/0313, además de cumplir con los estándares internacionales ISO 9001:2015 e ISO 14001:2015. Estas acreditaciones no solo garantizan procesos de alta calidad, sino también una gestión ambiental responsable y sostenible.

La empresa es reconocida como Servicio Oficial IVECO, Concesionario Oficial PALFINGER y miembro del prestigioso servicio TOP TRUCK. Este respaldo garantiza que sus servicios cumplen con los más altos estándares del sector. Su taller multimarca es un punto clave de su oferta, ya que cuenta con un equipo de técnicos altamente especializados, capacitados para llevar a cabo el mantenimiento diario y las reparaciones de una amplia gama de vehículos industriales y maquinaria pesada.

Además de su enfoque en el mantenimiento y reparación, Automoción La Junquera ofrece soluciones integrales en asistencia en carretera.



## SERVICIOS

- **Equipo altamente cualificado con formación de PALFINGER.**
- **Concesionario de venta y post-venta de PALFINGER.**
- **Trabajos de chapa, alargado y acortado de chasis, soldadura en hierro, aluminio, inox y poliéster.**
- **Soporte técnico e información de principales marcas de vehículos industriales.**
- **Recepción rápida y eficaz del stock para reparaciones.**

## CONTACTO

Av. Pontevedra 82  
36600 Vilagarcía de Arousa  
Pontevedra – España  
Tel: +34 986 509 256

**Email:**  
marketing@automocionlajunquera.com



# UN CAFÉ CON...

**DAVID RUIZ GARZÓN**

**SECRETARIO GENERAL ANAGRUAL**

**Mov.- David, ¿desde cuándo tenemos la suerte de tenerte como Secretario de ANAGRUAL, y sobre todo, cómo un abogado como tú llega al mundo de las grúas?**

Ingresé en ANAGRUAL en octubre de 2002, había estado trabajando en Grúas Peninsular y a través de ellos me propusieron incorporarme a ANAGRUAL.

**Mov.- Entiendo que representando a toda España, te llamarán cientos de veces para consultas, ¿qué es lo más difícil de tu cargo?**

Lo más complejo es anticipar los problemas, saber cuál será la próxima traba que la administración, los clientes o la propia operativa de las empresas a la que tendremos que enfrentarnos.

**Mov.- ¿Qué pasos más significativos habéis dado en ANAGRUAL para ser un referente como sois?**

En ANAGRUAL siempre hablamos de la santísima Trinidad: Movilidad de los equipos, seguridad de las máquinas y relaciones laborales como los tres pilares que sostienen nuestra actividad y que se traducen en las redes de carreteras para grúas móviles, la ITC de grúas móviles y el Convenio Nacional de Grúas Móviles.

**Mov.- ¿Cuáles crees que son tus fortalezas que has aportado a ANAGRUAL?**

Pues sinceramente es difícil saberlo, lo que pretendo es ser honrado, constante y eficaz; espero conseguirlo.

**Mov.- ¿En qué proyectos estáis trabajando para este año?**

Implementar el acceso a la profesión de operador de grúa móvil mediante el certificado de profesionalidad, la jubilación anticipada a través de coeficiente reductores, la certificación de personas en el sector y la coordinación de actividades a través de plataformas.

**Mov.- El deporte siempre te ha acompañado a lo largo de tu vida, entrenando a jóvenes y a la vez enseñando lecciones de vida. Cuéntanos esta faceta tuya.**

El fútbol es una pasión y cuando las piernas no daban para jugar, lo más cerca a la pe-





lota que se puede estar sin jugar es ser entrenador.

**Mov.- ¿A quién conoces tú que crees que la gente del sector debería conocer? Una persona que te haya marcado en tu carrera y tu vida.**

Mi madre, una mujer adelantada a su tiempo, se fue a estudiar a Bélgica a finales de los años 50 del siglo pasado, con una increíble capacidad para querer aprender y no dar lecciones.

**Mov.- ¿A qué personaje histórico te gustaría conocer?**

Soy un apasionado de la historia y creo cierto el aforismo "quienes no pueden recordar su historia, están condenados a repetirla", por lo que habría muchos a los que me encantaría conocer: pero quizá cualquiera de los conquistadores españoles.

**Mov.- ¿Cuál es la lección más importante que has aprendido en tu vida?**

Disfruta de lo que tienes, para disfrutar de lo que obtendrás.

**Mov.- ¿Qué estás aprendiendo en este momento?**

El uso de la inteligencia artificial y su aplicación en nuestro sector.

**Mov.- ¿Comida favorita?**

El cocido madrileño.

**Mov.- ¿Tortilla de patatas con cebolla o sin cebolla?**

Se dice que la verdadera tortilla de patatas es sin cebolla.

**Mov.- ¿Libro preferido?**

Archipiélago Gulag de Aleksandr Solzhenitsyn, imprescindible para entender muchas cosas y por supuesto, cualquier libro del Siglo de Oro español.

**Mov.- ¿Tienes algún talento oculto??**

Como decía Larra "el talento no ha de servir para saberlo y decirlo todo, sino para saber lo que se ha de decir de lo que se sabe".

**Mov.- ¿Grupo de música del que nunca te pierdes conciertos?**

No soy mucho de conciertos, pero de ir alguno sería de Taburete.

**Mov.- ¿Algún podcast o charla TED que nos recomiendes?**

Par-Impar un podcast de cine de Esradio.

**Mov.- ¿Cuál es tu deporte favorito para jugar?**

Sin lugar a duda el fútbol, no hay ningún deporte tan completo como el futbol.

**Mov.- ¿Cuál es tu deporte favorito para ver?**

El futbol si lo juega el Real Madrid, es obligado verlo, pero si no diría que el baloncesto.

**Mov.- ¿Película que siempre vuelves a ver?**

La Guerra de las Galaxias, si debo decir una.

**Mov.- Serie que recomiendes para un fin de de lluvia.**

Hay tantas que es difícil, pero diría The office la versión americana o el Ala oeste de la Casa Blanca.

**Mov.- Si fueras un animal, ¿cuál serías?**

Un perro no es que sea el mejor amigo del hombre, es que el hombre no mereció nunca un amigo como un perro.

**Mov.- Si pudieras tener un superpoder, ¿cuál elegirías?**

Volar.

**Mov.- ¿Cuál es la mayor locura que has hecho en tu vida?**

Me deje las llaves dentro de casa y solo se me ocurrió cuan Spiderman carabanchelero trepar del balcón de mi vecino, en un segundo piso, a mi casa que era un tercer piso.

**Mov.- ¿Lugar del mundo donde te perderías?**

Supongo que alguno que acepte perros :-)  
Por supuesto con Snoopy que es mi perro al fin del mundo o casi, Nueva Zelanda sería un sitio para perderse.

**Mov.- ¿Lista de deseos que te queden por cumplir que quieras compartir con nosotros?**

Decía Platón que la pobreza no viene por la disminución de las riquezas, sino por la multiplicación de los deseos; así que poca cosa.

**Mov.- ¿Dónde ves ANAGRUAL en 5 años?**

Pues viendo la previsión de calamidades que nos está tocando vivir, no descarto que tengamos que afrontar una invasión extraterrestre o un apocalipsis zombi. Por supuesto en ANAGRUAL, estaríamos preparados.



## ENTREVISTA

# Jorge Cuevas Martí

DIRECTOR GENERAL DE MOVEX LIFT IBÉRICA

### PRESENTACIÓN JORGE CUEVAS

Jorge Cuevas lleva más de 30 años de experiencia en el sector industrial gestionando empresas a nivel tanto nacional como internacional (EMEA, LATAM o mundial) en entornos multinacionales, habiendo también, desarrollado parte de su actividad laboral en el extranjero, por ejemplo, Alemania o Francia.

Tiene formación como ingeniero superior de minas, un PDD en el IESE y un máster en dirección estratégica de ventas por ESADE.

### Mov.- ¿Cómo está integrado MOVEX LIFT IBÉRICA en Time Manufacturing Company?

MOVEX está integrado dentro del grupo France Elevateur que a su vez pertenece al grupo TIME MANUFACTURING, líder mundial en la diseño, fabricación y mantenimiento de plataformas elevadoras aéreas sobre vehículos a través de sus marcas reconocidas como Versalift y Ruthmann, además de la ya mencionada France Elevateur.

Todo ello nos permite contar con un apoyo técnico y de recursos sin comparación en el mercado.

### Mov.- Situación actual de MOVEX LIFT IBÉRICA

Actualmente en MOVEX se han implantado

**EL EQUIPO COMERCIAL CUENTA CON 4 COMERCIALES, Y TAMBIÉN, UN DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN COMERCIAL NUEVO PARA DAR UN MEJOR APOYO A NUESTROS CLIENTES**

varios cambios a nivel estructural, hemos incorporado un gran equipo humano, cuya experiencia y valor es incalculable con el objetivo de llevar más allá la marca MOVEX.

Actualmente el equipo comercial cuenta con 4 comerciales, y también, un departamento de administración comercial nuevo para dar un mejor apoyo a nuestros clientes. Con estos cambios, el objetivo es mejorar, estar más cerca del cliente, mejorar nuestra comunicación con ellos y ser más eficientes en nuestros procesos con la finalidad de ser más competitivos en el mercado.

Además a partir de enero de 2025, la estructura de VERSALIFT España se integra en MOVEX LIFT Ibérica, tanto en la parte de ventas, como de back Office y servicio. De esta forma

añadimos así la gama de producto que ofrecemos a nuestros clientes, cubriendo también la parte de máquinas aisladas que antes no cubríamos, manteniendo la calidad y servicio que nos ha caracterizado todos estos años.

### Mov.- ¿Qué cambios estáis implementando en MOVEX LIFT IBÉRICA?

Estamos implantando los cambios solicitados por el mercado, ya sea a nivel de calidad o de eficiencia a todos los niveles, como puede ser la reducción del plazo de entrega de los productos. La cultura organizacional de MOVEX se basa en la honestidad, calidad y en la agilidad con el objetivo de satisfacer las necesidades de nuestros clientes. En este punto es importante mencionar que disponemos de equipos en stock de entrega, tanto en los modelos TLR (telescópicos) como en el ATL (articulada sobre pickup).

### Mov.- Estructura comercial actual de MOVEX LIFT IBÉRICA

Como he comentado, la red comercial de MOVEX ha crecido respecto a lo que teníamos hasta ahora, con el objetivo de brindar a los clientes una mayor atención personalizada. Actualmente, tenemos 4 comerciales por todo el territorio nacional, además de los comerciales a nivel internacional. También, contamos con una administración de ventas para poder ampliar más la atención al cliente.

### Mov.- ¿Cuál es la propuesta diferencial de MOVEX?

La base de nuestra propuesta diferencial en MOVEX es que somos el único fabricante nacional de plataformas sobre camión, con lo que ello supone: diseño y fabricación propia, una red de servicio técnico fiable y extensa con más de 40 años de experiencia y alta disponibilidad de todo tipo de repuestos para nuestros fabricados, red de talleres propio, etc.

Uno de nuestros puntos fuertes es que tenemos nuestro propio departamento de ingeniería y homologación, con más de 20 años de experiencia en el sector, desarrollando e innovando productos para estar a la vanguardia de la tecnología que ponemos a disposición de nuestros clientes.

### Mov.- ¿Qué beneficios supone para los clientes tener una fábrica en España?

Tenemos muchos beneficios, pero es importante hacer destacar: Flexibilidad en la fabricación, tiempo de entrega ajustados, talleres de servicio técnico con más de 1500m2 en Barcelona y Madrid, alta disponibilidad de repuestos y vehículos en stock con entrega inmediata.

### Mov.- ¿Qué modelos de maquinaria están fabricando actualmente en la planta de España?

Actualmente en la planta de España estamos fabricando las series ATL (pick-up), TLR (telescópicas) y TLF (furgón). Con las variaciones de éstas, como es la serie TLH o ATLH (híbridas, de movimiento de pluma totalmente eléctrico).

A destacar, la nueva serie MovUp 16/18/20 telescópica, totalmente diseñada y fabricada en España tanto para el mercado nacional como europeo, en el cual tenemos depositadas grandes esperanzas para el próximo año.

### Mov.- ¿Cuál es el plazo de entrega de las máquinas?

Como he comentado antes, gracias a nuestra fábrica que nos diferencia de nuestros competidores, podemos ofrecer un plazo de entrega reducido, actualmente tenemos capacidad de producir casi dos vehículos al día, siendo así flexibles a las exigencias de las demandas del mercado.

Para adecuarnos a las demandas del mercado hemos ideado un sistema de máquinas Ready To Go, con un plazo de entrega inmediato, ya que la máquina está acabada a falta de los últimos requerimientos del cliente final.



**A PARTIR DE ENERO DE 2025, LA ESTRUCTURA DE VERSALIFT ESPAÑA SE INTEGRA EN MOVEX LIFT IBÉRICA, AUMENTAMOS ASÍ LA GAMA, CUBRIENDO TAMBIÉN LA PARTE DE MÁQUINAS AISLADAS QUE ANTES NO CUBRÍAMOS**

### Mov.- ¿En qué modelos están trabajando actualmente y cuándo se espera su lanzamiento?

Como he comentado anteriormente, estamos en la última fase de desarrollo de nuestra serie MovUp, es una máquina que lleva incorporadas las innovaciones que exige el mercado, como son la estabilización o la recogida de la pluma automática. También, hemos conseguido reducir el peso de la unidad, hemos mejorado tanto el alcance como los rendimientos en más de un 20% respecto de la serie predecesora TLR.

En este equipo, estamos terminado de gestionar los certificados CE que confirman la adecuación a las normas más exigentes. Además, de seguir la misma línea de calidad y exigencia que ya teníamos en todos nuestros productos.

Adicionalmente, para 2025 estará preparada la mejora de nuestra máquina pick-up ATL15 cuya fase de inicio de proyecto ya se ha iniciado.

### Mov.- ¿Cuántas unidades fabrican al año en sus instalaciones de España?

Actualmente en 2024 llegaremos a las 330 máquinas, pero tenemos una previsión para

2025 de 400 máquinas y para 2026 de 500. Aquí incluimos tanto KITS como máquina montada sobre vehículo para el mercado español como el de exportación.

### Mov.- ¿Cuáles son las principales demandas que buscan sus clientes a la hora de elegir sus productos?

La agilidad en la entrega como la flexibilidad en atender las necesidades de nuestros clientes. Además, mantener nuestra calidad de producto y nuestra capacidad de servicio en toda España.

### Mov.- ¿Cómo ve actualmente el mercado de maquinaria en España y qué tendencias prevé en los próximos años?

Sigue siendo un mercado atractivo con crecimiento estable en los próximos años 2 o 3 años, quizás no en las mismas ratios de crecimiento como hasta ahora, pero con una estabilidad clara.

### Mov.- ¿Cuáles son los principales mercados internacionales a los que exportan sus productos?

Tenemos presencia desde hace años en África, América, Oriente Medio, Europa. Y, recientemente hemos entrado con fuerza en el mercado asiático, más concretamente, en Tailandia.

### Mov.- ¿Cuáles son sus objetivos a largo plazo?

Seguir desarrollando el mercado español teniendo más presencia en todos los sectores, incluyendo la parte de alquiladores dónde tenemos una gran oportunidad de crecimiento por producto y servicio. Así como, ampliar nuestra presencia internacional llegando a nuevos mercados como LATAM.

**MOVEX EL ÚNICO FABRICANTE NACIONAL DE PLATAFORMAS SOBRE CAMIÓN DISEÑO Y FABRICACIÓN PROPIA, UNA RED DE SERVICIO TÉCNICO FIABLE Y EXTENSA CON MÁS DE 40 AÑOS DE EXPERIENCIA Y ALTA DISPONIBILIDAD DE TODO TIPO DE REPUESTOS PARA NUESTROS FABRICADOS, RED DE TALLERES PROPIO, ETC**



# Giratorias

## Grúas giratorias JMG: Precisión y potencia en tus manos

Aprovecha la fuerza innovadora para superar tus desafíos industriales. En un panorama industrial en constante evolución, las grúas giratorias JMG destacan como pioneras en innovación y fiabilidad. Diseñadas para ofrecer maniobrabilidad y control impecables incluso en los espacios más reducidos, estas grúas son la solución definitiva para tus necesidades de mantenimiento industrial.

Con una amplia gama que abarca desde grúas compactas hasta soluciones de elevación de alta capacidad, JMG Cranes es tu socio de confianza para soluciones de elevación personalizadas que superan tus expectativas.

### TECNOLOGÍA AVANZADA PARA UN CONTROL SIN PRECEDENTES

Las grúas giratorias JMG están equipadas con tecnología de vanguardia que garantiza un control preciso y una maniobrabilidad sin igual. Una combinación perfecta de diseño inteligente y componentes de alta calidad permite que estas grúas ofrezcan un rendimiento superior en cualquier situación.

### CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

En el corazón de la gama de productos JMG se encuentran tres modelos de grúas giratorias que encarnan la innovación y la potencia: la

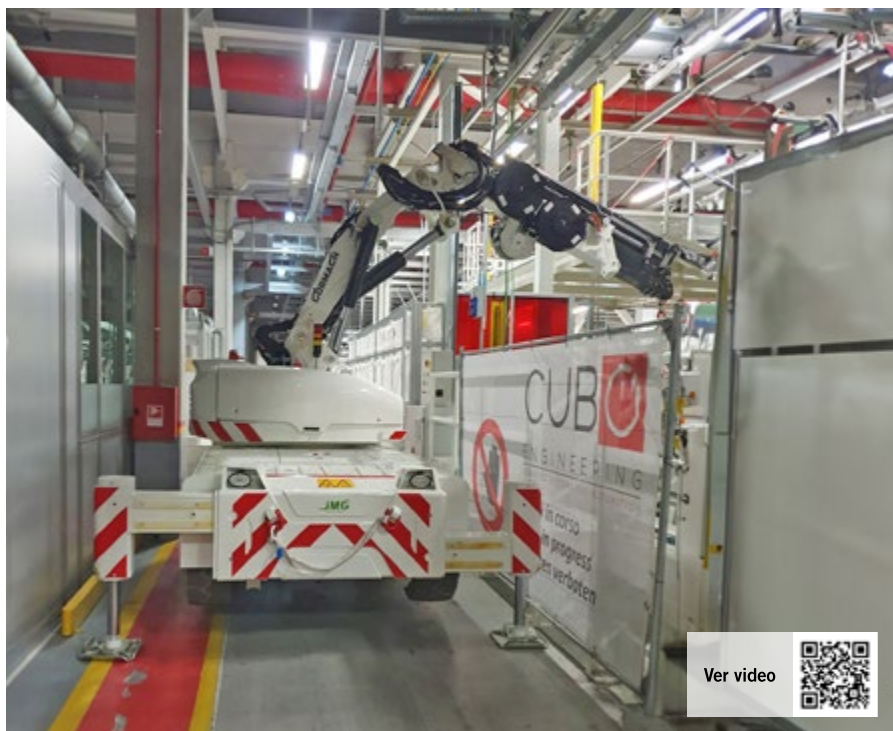
MC100RE, la MC22500RE y la MC50000RE. Estas grúas están diseñadas con una serie de características técnicas que las convierten en herramientas indispensables en el sector industrial.

Tres pilares de las grúas giratorias JMG:

- 1. MC50000RE:** La reina indiscutible del levantamiento de cargas pesadas.
- 2. MC100RE:** La grúa compacta que domina con precisión incluso en espacios reducidos.
- 3. MC22500RE:** La grúa potente y versátil para elevar tus ambiciones industriales.

### MC50000RE

La MC50000RE es una auténtica potencia, con una capacidad máxima de 50.000 kg/m. A pesar de su imponente tamaño y peso total de 22.000 kg, esta grúa ofrece una sorprendente agilidad gracias a sus dimensiones compactas de 5130x2050x2810 mm, lo que la convierte en una maestra de la maniobrabilidad incluso en espacios estre-



- **Alcance máximo del brazo frontal:** 11,56 m, con una altura de 14 m (7 extensiones).
- **Capacidad de elevación:** Máxima de 4.100 kg a 4 m del giro.

Opciones adicionales incluyen un jib para mayor altura y alcance (22 m y 20 m, respectivamente), ruedas anti-huella, cesta para personas y una transformación antideflagrante. Los clientes también pueden personalizar el color de la máquina.

### ¿POR QUÉ ELEGIR LAS GRÚAS GIRATORIAS JMG?

Elegir una grúa giratoria JMG significa invertir en un producto de alta calidad, fiable y duradero. La seguridad es una de sus principales prioridades, y cada grúa está equipada con sistemas avanzados para proteger tanto al personal como al equipo. Además, su equipo de expertos está siempre disponible para brindar asistencia técnica y soporte postventa, asegurando que obtengas el máximo rendimiento de tu grúa JMG.

Momento estático máximo	22.500 kgm
Altura máxima	14 m
Ángulo de inclinación	80°
Tiempo de rotación	70 s
Anchura	1.850 mm
Longitud	4.150 mm
Altura	2.100 mm
Peso	12.500 kg

chos. Su batería de 96 V y 1240 Ah asegura hasta 8 horas de autonomía, permitiéndote trabajar durante largos períodos sin interrupciones. Además, puedes personalizar tu grúa con una variedad de opciones, como un jib hidráulico inclinable, un cabrestante hidráulico y ruedas anti-huella.

Las características técnicas clave incluyen:

- **Dimensiones:** 1860 mm de ancho, 4150 mm de largo y 2390 mm de alto.
- **Peso:** 12.500 kg, incluido el lastre.
- **Área máxima de estabilización:** 3925x3030 mm.

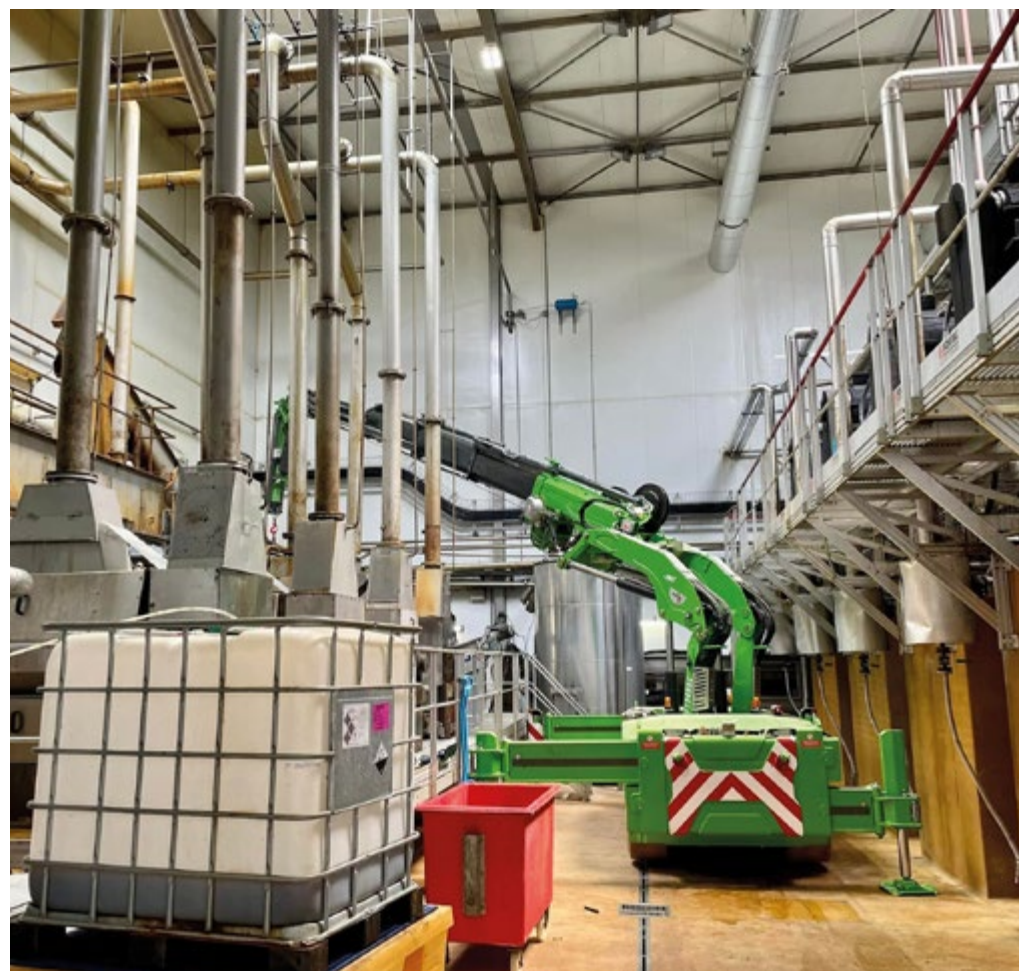
### MC100RE

Por otro lado, la MC100RE ofrece una capacidad máxima de 10.000 kg, lo que la convierte en una opción excelente para proyectos más pequeños pero igualmente importantes. Con un peso total de 12.000 kg y unas dimensiones de 4150x1850x1980 mm, esta grúa está diseñada para ofrecer una combinación perfecta de potencia y maniobrabilidad. La batería de 80 V y 920 Ah proporciona hasta 8 horas de autonomía, garantizando que puedas completar tu trabajo sin preocuparte por recargar. Al igual que la MC5000RE, este modelo también ofrece una amplia gama de opciones para una personalización total.

### MC22500RE

La MC22500RE, heredera de la reconocida MC5000RE, combina lo mejor de los conceptos carry deck y grúa tras cabina. Esta máquina compacta y potente es ideal para dominar los diseños industriales más complejos.

La grúa articulada giratoria MC22500RE cuenta con una rotación hidráulica continua e ilimitada de 360° del brazo. Está construida sobre el chasis de la carry deck JMG MC100RE, equipada con un brazo de grúa Cormach 22500 E4 ASC PLUS. Siguiendo la filosofía de modularidad de JMG, este enfoque simplifica la producción y reduce los costos, traduciéndose en mejores precios para los clientes.



# Logistics & Automation Madrid 2024

La feria Logistics & Automation 2024 se celebró los días 27 y 28 en Madrid en IFEMA (Madrid). Entre los expositores destacar las empresas: Manitou, GAM, Ulma, Euroyen, Faraone, Ficara, Slind Parts, HELI, Prologic, Aprolis, Combilift, MIMA, Aesa Manutención Cedecar y la asociación AECE.

## AECE PRESENTA EL I INFORME DEL SECTOR EN LA FERIA LOGISTICS&AUTOMATION

AECE, como asociación de referencia en el sector de las carretillas, acompañó como visitante a sus socios expositores y realizó la presentación del I Informe del Sector en el espacio de manutención de la feria.

Este informe cuenta con tres apartados en los que se detalla la evolución del mercado de las carretillas elevadoras, la estimación del parque de carretillas elevadoras en España en 2023 y el análisis de datos de las empresas del sector analizadas.

Además, también se informó de que, a partir de ahora, AECE ofrecerá un nuevo servicio exclusivo a todos sus asociados: el acceso a los datos del mercado mensuales a través de su página web. Este servicio está diseñado para proporcionarles información actualizada que les ayude a comprender mejor las dinámicas del sector y a tomar decisiones estratégicas con mayor respaldo.

Ya se puede acceder a los informes a través de la web de AECE, en el apartado Servicios – Informes Mercado. Ya que los informes son exclusivamente para socios de AECE, se encuentran alojados en la parte privada de la web por lo que, para poder verlos será necesario acceder a la web con vuestro usuario y contraseña.



## MANITOU PRESENTE EN LA FERIA LOGISTICS & AUTOMATION MADRID CON SUS CARRETIILLAS DE LA GAMA ME

Manitou estuvo presentando en Logistics sus carretillas de la Gama ME que se caracterizan por su robustez y versatilidad. En exposición el modelo ME425 LD y ME430. También en exposición la nueva plataforma aérea eléctrica SE 0808 diseñada por Manitou.

La gama ME de Manitou de carretillas elevadoras eléctricas está diseñada para satisfacer las demandas de los mercados industriales modernos. Combinando innovaciones tecnológicas, diseño ergonómico y opciones versátiles, estas carretillas ofrecen soluciones fiables y eficientes para una gran variedad de aplicaciones.



### CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

#### Diseño

Las máquinas ME están diseñadas para combinar estilo y rendimiento. Con capacidades de elevación que van de 1,5 a 5 toneladas y alturas de hasta 6,5 metros, ofrecen una gran flexibilidad para una gran variedad de tareas de manipulación. Las dimensiones compactas de las carretillas permiten utilizarlas en espacios reducidos. Además, hay disponible una amplia gama de baterías para satisfacer diversas necesidades, sea cual sea la carga o el tiempo de trabajo.

#### Seguridad y confort

Las máquinas están equipadas con mástiles que ofrecen una excelente visibilidad y un techo panorámico. Sistemas como el detector de presencia del operador y el control de velocidad en curva mejoran la seguridad. Para mayor comodidad del operador, las carretillas disponen de asientos con suspensión ajustable, columnas de dirección inclinables y sistemas de amortiguación para reducir las sacudidas al manipular cargas.





La vida útil media anual de nuestras máquinas ME LIFT varía según el modelo y el sector, oscilando entre 500 y 2.500 horas, lo que da fe de su robustez y adaptabilidad a entornos de trabajo intensivos. La gama ME de carretillas elevadoras eléctricas de Manitou ofrece una solución completa a sus necesidades de manipulación de materiales.

### CONDICIONES DE USO Y VENTAJAS

#### Versatilidad y facilidad de mantenimiento

Las carretillas ME son adecuadas para una gran variedad de aplicaciones, desde la manipulación en almacenes hasta las operaciones industriales. El fácil acceso a los componentes permite realizar el mantenimiento de forma rápida y eficaz, minimizando el tiempo de inactividad de la máquina y aumentando su productividad.

#### Tecnología

Las gamas ME incorporan el sistema Easy Manager, que permite a los usuarios supervisar sus equipos en tiempo real, programar el mantenimiento y optimizar la gestión de las máquinas. Esta conectividad garantiza una gestión simplificada y segura de sus carretillas elevadoras, aumentando su productividad y prolongando su vida útil.

#### PLATAFORMA AÉREA ELÉCTRICA SE 0808 DISEÑADA POR MANITOU

Forma parte de la gama SE, dedicada a los mercados de la construcción, la industria y el alquiler. Cuenta con una altura máxima de trabajo de 7,80 m y una capacidad de plataforma de 230 kg.

Las principales aplicaciones son

- Mantenimiento industrial (climatización, iluminación, etc.)
- Trabajos de acabado (electricidad, fontanería, instalación de sistemas de protección contra incendios, etc.)

Esta máquina compacta le permite trabajar con seguridad en zonas de difícil acceso, en interiores o exteriores, de forma silenciosa y sin emisiones.

Este modelo de accionamiento eléctrico con motores que no requieren mantenimiento viene de serie con bolsillos laterales y una puerta alta para mayor comodidad y seguridad del operario.

#### FARAONE PRESENTE EN LA FERIA LOGISTICS & AUTOMATION MADRID 2024

Faraone culminó el mes de noviembre con su participación en Logistics & Automation 7B04, donde presentó su gama Elevah, diseñada para la logística y la automatización de procesos. En este evento, los asistentes pudieron descubrir soluciones que garantizan la eficiencia y seguridad en los procesos de carga y descarga.

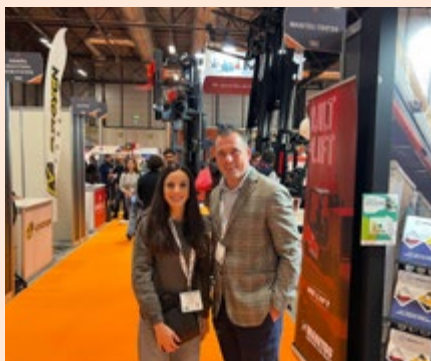


#### SLIND PARTS PRESENTE EN LA FERIA LOGISTICS & AUTOMATION 2024

En esta edición, Slind Parts destacó su gama de ruedas de Vulkollan, reconocidas por su excepcional durabilidad y rendimiento en aplicaciones industriales exigentes. Como distribuidores oficiales de Räder-Vogel, uno de los fabricantes líderes de ruedas y rodillos de Vulkollan a nivel mundial, ofrecen productos de alta calidad que cumplen con los más altos estándares de seguridad y fiabilidad.

El Vulkollan, un poliuretano altamente resistente, se ha convertido en el material de elección para ruedas y rodillos en entornos de trabajo intensivo, debido a su alta resistencia a la abrasión, capacidad de carga y larga vida útil. Estas propiedades lo hacen ideal para aplicaciones en sistemas de transporte, automatización y maquinaria pesada.







**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

# CMC S20, un modelo ideal para los trabajos en interiores

La plataforma CMC S20 es la nueva plataforma aérea de CMC con un rendimiento excepcional. En España la distribuye Plataformas Moyma.

La CMC S20 está diseñada para ofrecer precisión, seguridad y un impacto mínimo en las superficies, gracias a sus orugas anti-marca.

Aquí tienes sus principales ventajas:

## Sin marcas en los suelos

Gracias a sus orugas anti-marca, la S20 es ideal para trabajos en edificios, centros comerciales y espacios con superficies delicadas. Evita costosos trabajos de limpieza o reparación de superficies después del trabajo.

## Estabilidad y seguridad

Las orugas ajustables hidráulicamente en anchura y la estabilización automática garantizan una posición sólida, incluso en los espacios más reducidos.

## Eficiencia operativa

- Altura máxima de trabajo: 19,9 metros.
- Alcance máximo: 10,4 metros.

La S20 ofrece una amplia capacidad operativa sin comprometer la seguridad.

## Diseño compacto

Con dimensiones reducidas y peso ligero, la S20 es fácil de transportar y maniobrar, incluso en áreas de difícil acceso.

## Ideal para alquileres

Ofrece a tus clientes una plataforma versátil y fiable que minimiza los riesgos de daños en las superficies y maximiza la productividad en trabajos de interiores.



# Transgrúas refuerza su Red de Representantes con formación especializada en programación de grúas Fassi

El curso contó con una parte online y otra presencial en Transgrúas Madrid.



En línea con su compromiso continuo con la excelencia y la innovación, Transgrúas ha llevado a cabo un exitoso curso de programación de grúas hidráulicas articuladas Fassi para su red de representantes. Esta iniciativa formativa, que ha combinado sesiones online con clases presenciales en nuestra delegación de Madrid, marca el inicio de un ambicioso programa de capacitación técnica.

La formación ha contado con una extraordinaria acogida por parte de su red de representantes, quienes han demostrado un alto nivel de implicación y participación activa. Este entusiasmo refleja el compromiso compartido por mantenerse a la vanguardia del sector y ofrecer un servicio de máxima calidad a sus clientes.

“La tecnología en el sector de las grúas evoluciona constantemente, y es fundamental que nuestros representantes dominen las últimas innovaciones para garantizar un servicio óptimo”, destaca el director técnico de Transgrúas, Rafael Molina. “Este curso de programación Fassi es solo el primero de una serie de formaciones especializadas que implementaremos regularmente, asegurando que nuestra red de representantes mantenga los más altos estándares de competencia técnica”, añade.

En Transgrúas creen firmemente que la formación continua es la clave para mantener

su liderazgo en el sector. Invertir en el desarrollo profesional de su red de representantes no solo mejora sus capacidades como empresa, sino que además garantiza que sus clientes reciban siempre el mejor asesoramiento y servicio técnico disponible en el mercado.

La positiva respuesta a esta iniciativa nos impulsa a seguir desarrollando nuevos programas formativos, adaptados a las necesidades específicas de nuestro sector y a la evolución tecnológica de los equipos Fassi.



# El Ayuntamiento de Ibiza incorpora la minigrúa con la tecnología más moderna de Palfinger

La empresa Motorisa, S.A. incorpora a la flota del Ayuntamiento de Ibiza, la PC 2700 de PALFINGER.

## MOTORISA, S.A.

Motorisa, S.A., es una empresa fundada en 1989 en las Islas Baleares, especializada en la venta, alquiler y mantenimiento de vehículos industriales y maquinaria. Es un concesionario oficial de Renault Trucks y se ha consolidado como un referente en el sector de transporte en la región.

Además, Motorisa cuenta con varias sedes estratégicas en Palma de Mallorca, Menorca e Ibiza, y pone a disposición de sus clientes talleres equipados para reparaciones, diagnósticos y servicios de mantenimiento. Su enfoque incluye innovación en servicios, como la activación y revisión de tacógrafos y la asistencia técnica en carretera.

En esta ocasión, han decidido trabajar mano a mano con el Ayuntamiento de Ibiza para hacerles llegar una PALFINGER PC 2700.

## LA PC 2700, LO ÚLTIMO EN MINIGRÚAS

La PALFINGER PC 2700 ha sido montada en un RENAULT TRUCKS MASTER RED – RTWD 3T5, cuenta con 3 prolongas hidráulicas (B), lo que le permite un alcance horizontal de hasta 3,8 m y hasta 660 kg de carga. Además, lleva incorporado un juego de gatos fijos (STZS5).

Este potente conjunto de camión grúa, ha sido montado por el Centro de Montaje PALFINGER Levante. El carrozado estuvo a cargo de CARROCERÍAS HERMANOS VIEL, en Valencia.

La nueva grúa hidráulica articulada PC 2700 de Motorisa S.A, cuenta con los siguientes sistemas de asistencia PALFINGER:

**SISTEMA DE ROTACIÓN:** Mayor rentabilidad en el uso gracias a su tornillo sinfín ligero y de fácil mantenimiento. De este modo es posible girar la grúa con precisión.

**SISTEMA DE SUPERVISIÓN DE LA ESTABILIDAD:** Los modelos PC 2700 y PC 3800, en versión CE, disponen de un sistema de supervisión de la estabilidad. Sólo es posible operar la grúa de forma segura cuando la pluma y los soportes están completamente extendidos.

**TECNOLOGÍA DE REVESTIMIENTO:** La base para una protección de superficies perfecta es el revestimiento KTL. Después, los componentes reciben otro revestimiento en el equipo de recubrimiento de polvo o bien se pintan mediante un robot de pintura con un



barniz protector de dos componentes. Excelente conservación y protección contra la corrosión durante toda la vida de la grúa.

**DISPOSITIVO HIDRÁULICO DE PROTECCIÓN CONTRA SOBRECARGA:** En la versión CE los modelos PC 2700 y PC 3800 están equipados con un dispositivo hidráulico de protección contra sobrecarga. Al alcanzarse los límites de carga se bloquean todos los movimientos que pudieran provocar un mayor aumento del par de carga.

La entrega personalizada del camión equipada con grúa fue efectuada por David Ruiz,

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

PALFINGER Ibérica agradece Motorisa S.A y al Ayuntamiento de Ibiza la confianza depositada en la marca. A continuación, algunas imágenes de los primeros trabajos la nueva PC 2700 PALFINGER. ¡Larga vida a esta gran máquina!



# Construcciones Ernesto Espías, S.L. ha integrado en su flota la PK 78002SH de Palfinger

Ahora las grúas hidráulicas PALFINGER PK 78002 SH, están disponible para los trabajos y exigencias de la empresa Construcciones Ernesto Espías, S.L.

## CONSTRUCCIONES ERNESTO ESPIAS S.L., MÁS DE 30 AÑOS

Construcciones Ernesto Espías S.L. es una empresa fundada en 1990, con sede en Monzón (Huesca), que se ha consolidado como un referente en el sector de la construcción en Aragón y alrededores. Sus áreas de especialización abarcan desde la construcción de instalaciones ganaderas, naves industriales y agroalimentarias, hasta viviendas, espacios comerciales y proyectos de obra pública. Con una filosofía centrada en la calidad, innovación y servicio integral, ofrecen tecnologías modernas y materiales de alta calidad para garantizar resultados duraderos y sostenibles.



La empresa cuenta con un equipo multidisciplinario que permite abordar proyectos diversos, desde reformas parciales hasta construcciones completas, incluyendo urbanizaciones, obras hidráulicas y ferroviarias. En el ámbito comercial, Ernesto Espías transforma espacios para negocios como tiendas, restaurantes y oficinas, siempre con el objetivo de maximizar su funcionalidad y estética.

## LA PK 78002SH, LA MEJOR RELACIÓN POTENCIA-PESO

La PALFINGER PK 78002 SH ha sido montada en un VOLVO FMX 460 FMX 8x2, cuenta con 6 prolongas hidráulicas (E) y Fly-jib PJ170E con 6 prolongas hidráulicas adicionales, lo que le permite un alcance horizontal de hasta 25,6 m y hasta 1.480 kg de carga. Además, lleva incorporado una cesta BB042\_3, con capacidad para dos personas y nivelación por gravedad.

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

La nueva grúa PALFINGER de Construcciones Ernesto Espías S.L, cuenta con los siguientes sistemas de asistencia para un mayor rendimiento:

**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.

**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.

**DPS-PLUS:** Funcionamiento eficiente del JIB (plumín). El Dual Power System, permite una amplia variedad de aplicaciones. De esta forma, puede trabajar con un mayor alcance, pudiendo hacer uso en todo momento del modo de carga pesada.

**FLOW:** Sistema electrónico de distribución de aceite, que suministra la cantidad de aceite hidráulico requerido adaptándose siempre a los requisitos actuales. Esto garantiza movimientos suaves de la grúa. Si el operador de la grúa no necesita el sistema de asistencia, simplemente puede desactivarlo o anularlo en cualquier momento.

## PALFINGER CONNECTED

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

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

La entrega personalizada del camión equipado con grúa fue efectuada por David Ruiz, el experto en calidad y entregas de Palfinger Ibérica. Esta entrega incluyó un programa de capacitación y adaptación para el cliente 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 Construcciones Ernesto Espías, S.L la confianza depositada en la marca. A continuación, algunas imágenes de los primeros trabajos la nueva PK 78002 SH PALFINGER. ¡Larga vida a esta gran máquina!



# ANAPAT celebra su cena anual en el mesón Txistu con gran participación

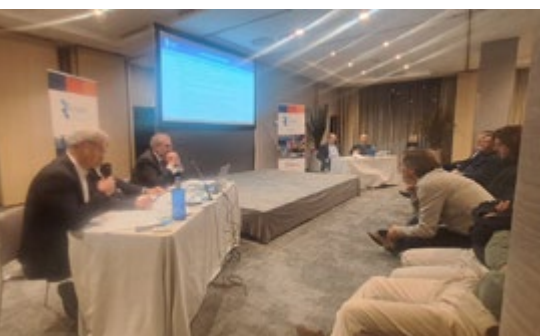
ANAPAT celebró su tradicional cena anual en el emblemático Mesón Txistu de Madrid, congregando a 150 asistentes entre alquiladores y proveedores del sector. Este evento, uno de los más destacados del calendario anual de la asociación, se desarrolló en un ambiente de camaradería y compromiso, reforzando los lazos entre los profesionales que impulsan el sector.



Previa a la cena, se llevó a cabo la Asamblea General, en la que se abordaron temas clave para el futuro de la asociación y de la industria. Uno de los puntos centrales fue la importancia de contar con seguros adecuados y bien gestionados, un aprendizaje que ha cobrado mayor relevancia tras los recientes daños causados por la DANA.

ANAPAT destacó su compromiso con la formación y el asesoramiento en este ámbito, para garantizar la seguridad y sostenibilidad de las operaciones.

Otro tema destacado fue el esfuerzo de ANAPAT por ampliar su base de socios. En la asamblea se planteó un plan estratégico que incluye reuniones promocionales para atraer a nuevos miembros y mostrarles las ventajas





de formar parte de la asociación. Este enfoque busca fortalecer la representatividad de ANAPAT y ofrecer mayores recursos a sus miembros. Para aquellas empresas interesadas en recibir información para hacerse socio pueden escribir un mail a [secretario@anapat.es](mailto:secretario@anapat.es)

Asimismo, se discutieron los efectos de la reciente huelga del sector del transporte de mercancías, que ha generado retrasos e incrementos de costes en la logística del sector. ANAPAT instó a sus miembros a colaborar y compartir experiencias para minimizar los impactos de estas situaciones y buscar soluciones conjuntas.

Por último, se trató el aviso de posibles subidas de aranceles a la importación de maquinaria de elevación procedente de China, una me-

didada que podría repercutir significativamente en los costes operativos del sector. La Asociación informó que seguirá de cerca este asunto y trabajará para defender los intereses de sus socios ante las autoridades competentes.

En la Asamblea por supuesto, tuvieron un recuerdo para nuestro querido José Manuel Payá de GERPASA, guardando un minuto de silencio y recordándolo siempre con gran cariño, tanto a él como a su madre Fina.

La cena anual fue, sin duda, un reflejo del compromiso de ANAPAT con el sector, uniendo esfuerzos para enfrentar los retos presentes y futuros.





# JF235CL: la primera grúa sobre orugas con pluma articulada de Jekko alimentada por litio

Jekko amplía su oferta de mini grúas completamente eléctricas con su primera grúa sobre orugas con pluma articulada: la JF235CL.

La alimentación mediante batería de iones de litio convierte a esta grúa en una opción ideal para obras interiores, como tareas de mantenimiento industrial, ya que es totalmente libre de emisiones y de bajo ruido. Los clientes ya habían valorado las características del modelo JF235 con motor diésel, destacando su pluma articulada flexible en todos los movimientos, dimensiones compactas y maniobrabilidad ágil. Ahora, al ser completamente eléctrica, ofrece una mayor eficiencia y sostenibilidad, consolidándose como la solución definitiva para las necesidades de elevación modernas.

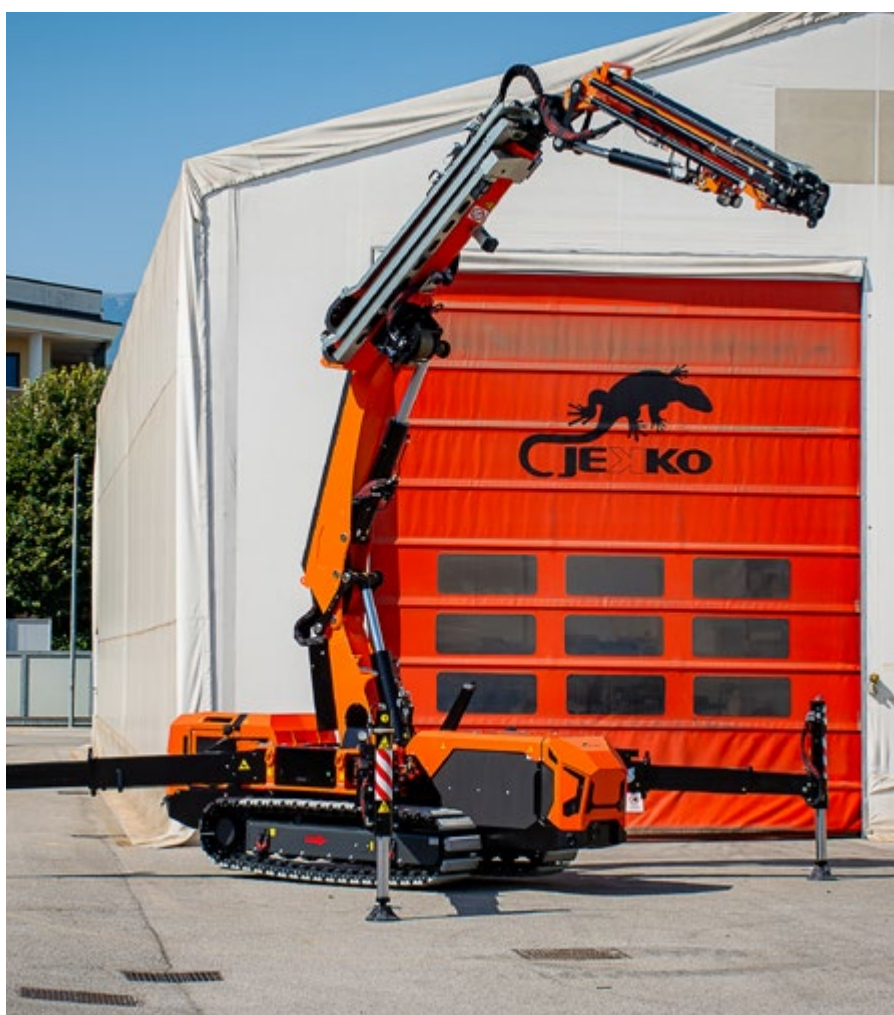
El nuevo modelo mantiene las mismas características y capacidades de elevación que el modelo equivalente con motor diésel: alcanza una altura de 25 metros, un radio de 23 metros y una capacidad de elevación de 6,15 toneladas, sin cambios en los diagramas de carga. Está disponible con accesorios como jib adicional, gancho de búsqueda, extensiones manuales y plataforma de trabajo para operarios.

La JF235CL cuenta con un paquete de baterías de iones de litio de 48V y 67kWh, que garantiza un excelente rendimiento y fiabilidad. Para asegurar el máximo nivel de seguridad, el paquete de baterías está monitoreado por un BMS (Sistema de Monitoreo de Baterías) completamente integrado en la electrónica de la máquina.

La batería de baja tensión permite realizar diagnósticos fácilmente sin necesidad de licencias de servicio especializadas. Su alta capacidad alimenta la bomba de motor de 12kW con una autonomía de 10 horas de trabajo (al 35% de ciclo de trabajo).

En comparación con los motores diésel, las grúas alimentadas por batería no requieren mantenimiento, lo que reduce significativamente las actividades de servicio necesarias. El sistema Start&Stop aplicado a la bomba de motor asegura un considerable ahorro energético adicional y minimiza el mantenimiento hidráulico necesario.

La grúa puede recargarse tanto con cargadores monofásicos (230V) como trifásicos (400V). La recarga completa del 0 al 100% se realiza en 6 horas y 30 minutos, y la grúa puede seguir operando a plena potencia sin interrupciones mientras se recarga la batería.



# La Alianza ELEVA celebra su Asamblea General de 2024 en Madrid

La Alianza ELEVA acuerda reforzar su labor institucional e iniciar los trámites para formalizarse como asociación empresarial con el objetivo de incorporarse a la CEOE en defensa de los intereses del sector.

ELEVA, la alianza estratégica de asociaciones compuesta por ANAGRUAL, ANMOPYC, ANAPAT, AECE, ASEAMAC y FANAGRUMAC, celebró el pasado lunes 2 de diciembre la Asamblea General de 2024 en el Club Financiero Génova de Madrid con la asistencia de todos sus miembros, así como de importantes empresas del sector.

A la cita acudieron por parte de AECE: Luis Manuel de Sancha (Alcamar y Presidente de AECE), Luis Ángel Salas (LoxamHune) y Juan Pablo Viniegra, como Secretario General de AECE; por parte de ANAGRUAL acudieron Mikel Ibarrodo Ortiz (Grúas y Transportes Ibarrodo y Vicepresidente de ANAGRUAL), Fernando Basurto (Grúas Basurto y Tesorero de ANAGRUAL) y David Ruiz Garzón (ANAGRUAL); por parte de ANAPAT acudieron Raúl Gomariz (Gomariz Rent y Presidente de ANAPAT), Óscar Castellano (Soos Maquinaria y Vicepresidente de ANAPAT), Carlos Jordá (Mateco) y Alfonso de la Lama-Noriega (ANAPAT); por parte de ANMOPYC acudieron José Antonio Nieto (Putzmeister y Presidente de CECE), Javier León (Finanzauto), Raúl García (PRAMAC) y Jorge Cuartero (ANMOPYC); por parte de ASEAMAC Juan José Torres (TST Torres Servicios Técnicos y Presidente de ASEAMAC), Gloria Gómez Embil (Gómez Oviedo y Vicepresidenta ASEAMAC), José Blanco (ASEAMAC) e Irene Cámara (ASEAMAC); por parte de FANAGRUMAC acudió César Javier Caudevilla (NorEste Zintec Ingeniería y Comercio y Presidente de FANAGRUMAC); por último, por parte de IPAF acudieron José María Sevilla (LoxamHune y Presidente del Consejo de IPAF), Alberto Miñarro (Riwal y Vicepresidente del Consejo de IPAF) y Ainara Greño (IPAF).

La reunión de la Asamblea General sirvió para analizar el estado del sector de la industria de la maquinaria y evaluar las previsiones del desarrollo del mercado para el año 2024. Con salvedades, el año 2024 ha sido de forma general para los diferentes sectores representados en España un buen ejercicio que contrasta con la situación de otros mercados del entorno donde el mercado no se ha comportado de la misma manera.

Además del análisis económico se valoró la problemática y el futuro del Sector, marcado por la escasez de técnicos como asunto capital, así como por la pérdida de imagen del sector, la complejidad y el elevado coste de la gestión documental y la falta de una adecuada vigilancia del mercado para que todos los actores del sector compitan en igualdad de condiciones bajo los parámetros de calidad y profesionalidad.



Frente a ello, desde la Alianza ELEVA se quieren desarrollar diversos proyectos comunes que permitan la mejora de la situación evaluada.

En esta línea se valora la posibilidad de realizar una promoción y un plan de marketing sectorial de mejora de la imagen para hacer atractivo al sector, así como para atraer el talento de los técnicos y de otros profesionales hacia la industria de la maquinaria.

En el mismo sentido se acordó mantener la colaboración con diferentes organismos e instituciones para apoyar la formación de mecánicos y la mejora de los planes formativos con el apoyo de las organizaciones empresariales que conforman ELEVA. Además, se estudiará la posibilidad de realizar acciones encaminadas a favorecer contratación en origen de mecánicos coordinada por la Alianza ELEVA para todo el Sector.



En cuanto a la participación en eventos comunes, se destacó SMO-PYC 2026, pero no se descarta la presencia y cooperación de las asociaciones de la Alianza ELEVA en otros certámenes para mejorar la imagen y para captar nuevos talentos.

Uno de los grandes proyectos estratégicos es el impulso de un Plan Renove de Maquinaria, para lo cual se acordó que la Alianza ELEVA comenzara a liderar la interlocución de forma directa tanto con el Gobierno como con todos los partidos con representación en el Congreso de los Diputados con el objetivo de avanzar en el proyecto para favorecer la seguridad, eficiencia y sostenibilidad de las máquinas.

Además, se debatió sobre la posibilidad de trabajar de forma conjunta en la coordinación de actividades empresariales persiguiendo la

estandarización de la documentación, así como la simplificación de los procesos, debido al gran coste que para las empresas del sector supone toda la gestión documental que se ofrece como servicio a los usuarios de los equipos.

Sin duda, la gran novedad de la reunión fue la proposición de constituir la Alianza ELEVA como Asociación Empresarial con el objetivo de incorporarse como Sector diferenciado dentro de la Patronal CEOE. Este paso puede significar la consolidación de la Alianza ELEVA como interlocutor para la defensa de los intereses comunes de todas las asociaciones que componen la Alianza ELEVA ante las diferentes administraciones, organismos e instituciones.

**Fuente: ELEVA**





## HOMENAJE JOSÉ MANUEL PAYÁ DE GERPASA

*“Buenos días con alegría”*

### UN HOMENAJE DESDE MOVICARGA, ANAPAT Y AECE

No tengo palabras para expresar la tristeza que siento por la partida de nuestro querido José alias “buenos días con alegría”. Su energía, alegría y esa manera única de iluminar cualquier momento quedarán grabadas para siempre en nuestros corazones, y en el todo el sector.

José no solo era un ser humano excepcional, sino también un pilar para todos los que tuvimos la suerte de conocerle. Siempre encontraba la manera de sacar una sonrisa y de recordarnos que, incluso en los días más grises, había algo por lo que alegrarse. Su optimismo y espíritu contagioso eran un regalo que hizo del sector y de los que le rodearon un lugar mejor.

Hoy nos queda el vacío de su ausencia, pero también el inmenso legado de su bondad, sus palabras inspiradoras y esos momentos que compartimos con él. Lo echaremos muchísimo de menos, pero sé que su luz seguirá guiándonos y acompañándonos siempre, sobre todo a sus padres, sobre todo a Fina, a su hermana, a su novia Esther, a sus sobrinos, la madre de Boris, al que él tanto cuidó, a todo el equipo de GERPASA y a todos los amigos que le queremos.

Esas paellas en casa de la mamá, esas caminatas interminables con Esther, que sólo de verlas te cansabas, esas fotos que irradiaban felicidad absoluta. Eso es lo que, querida familia, os levantará en los malos momentos.

Este pequeño homenaje es algo que nunca hubiésemos querido hacer, pero demuestra la huella que dejó José, y el cariño y respeto que todos le tenían.

Desde arriba, junto a Dios y junto a su querido Boris, estará organizando a las almas que llegan antes de las 9, los cursos de formación, y un hueco especial para los que han sufrido cáncer, algo pinta de rosa seguro.

Fina, tienes en todos nosotros un hombro en el que apoyarte y sabes que te queremos mucho y no te dejaremos sola nunca.

Os queremos mucho

Macarena García y equipo de MOVICARGA

### Buenos días con alegría

Con estas líneas, pretendo rendir un pequeño tributo a José Manuel Payá, una persona que, con su vitalidad, positividad y energía, marcó de manera indeleble la vida de todos los que tuvimos el privilegio de conocerle.

José Manuel era y es mucho más que un referente en su empresa, GERPASA. Su liderazgo, su dedicación incansable y su capacidad para inspirar a quienes le rodeaban hicieron de él un pilar fundamental no solo en su entorno laboral, sino para todo el sector que ha perdido a una de sus personas más queridas.

Su paso por esta vida estuvo lleno de momentos vibrantes, de gestos amables, divertidos y de una fuerza arrolladora que contagiaba a todos. Su sonrisa, siempre presente, y su optimismo infinito eran capaces de iluminar cualquier reunión y transformar cualquier desafío en una oportunidad. Siempre veía el lado positivo de las cosas, siempre encontraba la manera de seguir adelante, y su energía era un faro que guiaba a todos los que tenían la suerte de trabajar a su lado.

Hoy, aunque ya no esté físicamente con nosotros, su legado perdura en los recuerdos de todos los que en algún momento coincidimos en su camino. Nos deja lecciones de cómo vivir con pasión, de cómo ser generoso, de cómo dar lo mejor de uno mismo sin esperar nada a cambio y también grandes momentos de diversión y baile en las convenciones. José Manuel Payá fue, sin duda, un ejemplo de vida, y su huella permanecerá grabada en nuestros corazones.

A su familia, amigos y a todos los que le querían, en especial a nuestra querida Fina, les enviamos nuestras condolencias y les agradecemos por habernos permitido compartir con él su tiempo y su extraordinaria manera de ser. José, gracias por habernos mostrado lo que significa vivir con energía, con propósito, y con un amor inmenso por lo que haces. Hoy te recordamos con cariño y gratitud, y te prometemos que tu ejemplo continuará guiándonos ahora y en el futuro.

Por todo, muchas gracias, José.

### Juan Pablo Viniestra Iglesias Secretario General de AECE

Desde ANAPAT ofrecemos nuestras más profundas condolencias a la familia Payá Germán y a GERPASA por el triste fallecimiento de nuestro compañero y amigo José Manuel.

Lamentamos compartir la triste noticia del reciente fallecimiento de nuestro compañero y amigo, José Manuel Payá Germán (GERPASA).

Desde ANAPAT, tanto desde la Junta Directiva, como desde el equipo y en nombre de todos los asociados y del propio sector, queremos trasladar nuestras más profundas condolencias a la familia Payá Germán y a toda GERPASA.

José Manuel queda siempre en nuestro recuerdo con una sonrisa por su fuerza y alegría. Descanse en Paz.

Reiterar nuestro mensaje de apoyo y ánimos en estos duros y tristes momentos.

### ANAPAT

Todavía sigo sin creerme que esto sea verdad, todavía intento llamarte y enviarte wasap como hacíamos a menudo, para comprobar que esto esté pasando de verdad. Que vida tan injusta compañero, tantos kilómetros y viajes recorridos, que pronto me abandonas, tantas cosas que se nos quedaron sin hacer.... con tu alegría y sonrisa infinita como siempre, esa motivación que solo tú podías transmitir para alegrar a cualquier persona de tu alrededor, solo nosotros sabíamos lo que éramos y que pronto me abandonas, sobre todo en estas fechas las cuales nos llamábamos para ver dónde íbamos el día de antes. Sigo sin pasar página cuando recibí ese mensaje que me dejó paralizado por completo, no sabía ni cómo asimilarlo, solo deseo que estés descansando junto con tu amigo y hermano Boris, solo pido que sigas mandándonos esa felicidad inmensa que tanto nos aportabas y las fuerzas para poder seguir adelante. Un abrazo al cielo y a la familia GERPASA, especialmente a Fina, vosotr@s también sois mi familia. Fuerza y honor.

Siempre serán recordados tus BUENOS DÍAS CON ALEGRÍA. Vuela alto compañero.

### Félix Yuste, LIBERCIEZA

Con gran tristeza nos despedimos de José Manuel, un gran empresario y amigo, que nos dejó inesperadamente en el mejor momento de su vida. A sus 50 años, irradiaba una energía y pasión que eran inspiración para todos los que tuvimos el privilegio de conocerlo.

Amaba su trabajo y era un apasionado formador, transmitiendo sus conocimientos con dedicación y entusiasmo, dejando una huella imborrable en quienes compartieron su camino. Su felicidad al trabajar y su compromiso con la excelencia siempre serán recordados como un ejemplo de vida. Espero que eso le sirva de consuelo a su familia, sobre todo a nuestra querida Fina.

Desde aquí, enviamos nuestras más sinceras condolencias a su familia, amigos y equipo de GERPASA, deseándoles fortaleza en este difícil momento. Su legado vivirá en el corazón de todos aquellos a quienes tocó con su alegría, sabiduría y entrega.

Que descanse en paz.

### Francisco Andrés, ALKORA

### A una persona vitamina

Hoy escribo estas palabras con el corazón pesado, pero lleno de gratitud por haberte conocido en ese nuevo mundo para mí como las convenciones. No hay palabras que puedan expresar del todo la tristeza que sentimos en el sector por tu partida, pero quiero que estas líneas reflejen lo que fuiste y lo que siempre serás para todos; Sobre todo por las mañanas al coger el móvil para empezar el día con "BUENOS DÍAS CON ALEGRÍA"

Recuerdo aquella conversación que tuvimos hace no mucho, hablando de lo que estabas programando y querías hacer. Decías que te encantaría venir de vacaciones a Mallorca y Formentera, y que sería un lugar donde desconectar, disfrutar del sol, del mar y de buenos momentos. Mientras hablabas, se notaba tus ganas de disfrutar y vivir. Pero lo que más me conmovió de todo fue tu deseo de estar y llevar a tu madre, Fina. Eso era lo que realmente valorabas: darle a ella momentos de alegría y paz, porque en el fondo siempre supiste que la familia y el amor son lo más importante en esta vida.

Hoy, en tu ausencia, esas palabras cobran un nuevo significado. Me recuerdan quién eras: un alma generosa, cálida, que siempre ponía el bienestar de los demás por encima del suyo. Al pensar en ti, me llevo ese ejemplo, la enseñanza de que la vida no se mide en años, sino en la calidad de las conexiones que creamos y el amor que dejamos en los corazones de quienes nos rodean.

Gracias por ser una persona vitamina, un tío que valoraba el trabajo que yo y nuestra empresa estaba desarrollando. Un ser humano excepcional. No hay adiós definitivo para alguien como tú, porque sigues viviendo en cada recuerdo, en cada sonrisa y en cada acto de vitamina.

Te echaremos de menos en todas las convenciones, cenas y comidas. Pero siempre estarás sentado con nosotros.

¡Hasta siempre, José Manuel!

### David Ferrer, EQUIPZILLA

¡Buenos días, con alegría!, con esa frase y con tu video cada mañana nos poníamos a trabajar todos los que te seguíamos, que no somos pocos. Hace un tiempo nos dijiste que dejabas tus videos madrugadores pero que volverías pronto. A veces debemos aprender a aceptar la parte injusta de la vida y, en este caso, amigo José Manuel no voy a lograr aceptar esa injusticia. Ahora intentaremos dar los buenos días, pero la alegría se ha ido contigo.

Recuerdo a finales de 1999 cuando coincidimos en VAMASA con tus 25 años, desde la delegación de Alcoi, gestionabas, a pesar de tu juventud, el negocio con una madurez admirable, con ese ímpetu, compromiso y ganas que le ponías a todas tus acciones. De allí diste el paso, con valentía, pero con cabeza y creaste GERPASA. Recuerdo esa campaña de

los inicios y como valorabas, siempre lo has hecho, la ayuda de tu padre y de tu madre, Fina, en esos momentos y siempre. Esos inicios dieron pie a lo que hoy es GERPASA dejando entre medio la famosa crisis de la construcción, que todos sufrimos y que tú, con tu esfuerzo y con los tuyos supiste gestionar. Se lo duro que fue para ti no solo en lo profesional sino en lo personal, pero amigo, no había impedimento que te hiciera tropezar, siempre adelante. A un escalador de cumbres como tú, no te iban a parar las piedras del camino.

Que voy a decir de ti como persona, admirable, querido, cercano. Siempre te he valorado y no me lo he callado, porque eres un grande. Recuerdo que me contestabas, “aprendí de los mejores” y con tu bondad me incluías en ese grupo. No, José Manuel, yo he aprendido de ti, de cómo has valorado por encima de todo a tus padres, a tu hija, a tu familia, a tu equipo de GERPASA y si vale un ejemplo, pongo a Boris, como le acompañaste a todas horas y siempre ahí hasta el último momento.

Ahora, recuerdo la convención de ANAPAT, a la que no acudí, pero sí que tuvimos un tiempo para, junto con Paloma y Felix, comer algo y tomar unas cervezas y sí, después de ese día, a los pocos, cómo no voy a recordar esa llamada donde me dijiste que tenías la maldita enfermedad pero dejaste muy claro que, por supuesto, la batalla estaba ganada, por tu empresa, por tu familia, por tu chica de la que tan bien me hablaste. Me queda pendiente ese compromiso que cogimos de que cuando estuvieras bien había una cena pendiente con Javier y ahora, amigo, se nos han quedado tantas cosas por hacer, que después de llorar y hacerme mil veces la misma pregunta ¿Por qué tú?, sólo me queda un vacío tremendo a la vez que un recuerdo permanente porque nunca, jamás te olvidaré.

En mi memoria siempre quedarán los buenos momentos compartidos, para mí eres parte de mi familia y tu recuerdo, José Manuel, vivirás en mí, hasta el día de nuestro reencuentro.

### **Juan Carlos López Casanova** Responsable Comercial Red Yale - GAM

Querido José Manuel:  
Me gustaría empezar esta misiva, con la alegría que siempre nos transmitías desde las 6:00 en tu Instagram, pero tu partida tan temprana deja un vacío inmenso en nuestros corazones. Siempre recordaré tu sonrisa, tu energía y los momentos que compartimos. Aunque el dolor es profundo, me consuela saber que ahora descansas en paz. Vivirás eternamente en nuestros recuerdos y en el amor que sembraste en todos nosotros. Gracias por haber sido luz en nuestras vidas.

Con todo mi sentir,

**Antonio Tranche**

“José Manuel como nos reíamos contigo amigo, te echaré de menos, aunque cada vez que te recuerdo, me sonrío.”

### **Jose Ignacio Aparicio, IMPLASER**

Gran profesional y mejor persona. Siempre dispuesto a aprender y a enseñar. Siempre con una sonrisa. Pierde mucho el sector de la plataforma, pero pierde más la sociedad. Un ejemplo para muchos de nosotros.

### **Enrique García, AHERN IBÉRICA**

Gracias Macarena por una tan merecida iniciativa.

Hablé con Fina hace unas 3 semanas por el tema de la Dana y nada me hacía sospechar de un final tan inminente.

Intentaré transmitir lo que pasa por mi cabeza, no soy muy dada a escribir a personas que apenas conozco, pero con Fina tuve más trato al estar en la junta de ANAPAT y es una familia que aprecio mucho. José, pasaste por mi vida fugazmente en los encuentros de ANAPAT, como un rayo de luz cargado de buen humor, generosidad, positivismo, sabiduría, honestidad, amor hacia tus seres queridos, capacidad de trabajo y humildad. Te doy las gracias, personas como tú nos hacen mejores. Nos dejas tu legado de alegría y bondad que permanecerá siempre en quienes tuvimos la suerte de conocerte. Mis sentidas condolencias a toda la familia.

### **Mar Maya, TIMERSA**

Una estupenda y maravillosa persona. Gracias por los momentos compartidos, nunca te olvidaremos

### **Margarita Gutiérrez, MATALLANA**

José Manuel, no llegué a hablar mucho contigo, pero siempre que te he visto se nota que desprendías positividad, nos ha dejado un profesional y un luchador. Pero nos dejas una gran frase que todos vamos a llevar con nosotros “BUENOS DIAS CON ALEGRIA” mucho ánimo para la familia y el equipo de GERPASA.

### **PISUERGA RENT**

Gracias por haber formado parte de nuestras vidas. Te queremos.

### **Inma Mossi y Jesús Casín,** **SOCAGE IBÉRICA**

Aún recuerdo Jose mi primera cena de navidad como miembro de ANAPAT, en la que no conocía a casi nadie, de hecho, ni te conocía a ti. Pero enseguida con tu alegría y esas ganas de pasarlo bien, y a mí que tampoco me

tienen que tocar mucho las palmas, nos juntamos a pasarlo bien y buscamos por las calles de Madrid un oasis donde se parase el tiempo y los problemas, y creo que por unas horas lo conseguimos.

Y ahora lamento no haber podido coincidir a tus invitaciones de tus paellas en la casita de la playita. Otra lección más de la vida que por desgracia recordaré como muchas otras que me distes a ver y entender por haberlas vivido y sufrido en tus carnes no las olvidaré compañero. Hablar contigo siempre ha sido positivo por chungo que fuera. Por todo ello y mucho más recordarte será muy fácil y olvidarte imposible. Un gran abrazo y espero que sea muy tarde pero seguro que nos volveremos a ver ¡donde las almas buenas siempre están con Alegría!

### **Juan Miguel ALKIRA ALOR**

Si bien es cierto que no hemos tenido una relación tan cercana contigo como con tu compañera incondicional, tu madre, la noticia de tu partida nos tocó en las entrañas.

Marcabas un aura de energía alegre y optimista en cada encuentro y publicación. Te echaremos de menos. Mucha fuerza a toda la familia.

### **Aitor y Mares, ARAGÓN ALQUILER** **DE MAQUINARIA**

«Los recuerdos son el legado más hermoso que nos dejan las personas queridas»

En nuestros recuerdos nos dejas momentos imborrables, frases virales y sobre todo tu fuerza, energía y alegría de tu desgraciadamente corta vida, pero tu legado entre nosotros será eterno.

Desde SOOS Maquinaria siempre te recordaremos.

Descansa en Paz.

### **SOOS MAQUINARIA**

Mi recuerdo de José Manuel es entrañable; lo que quedan de las personas cuando se marchan tempranamente son las conversaciones valiosas y los momentos compartidos.

No he podido encontrar ninguna foto de ambos, pero estuvimos juntos por última vez en IPAF 2024 en el mes de febrero en Sevilla.

Charlamos un poco del negocio y después tuvimos una larga conversación sobre eso llamado vida: la familia, los hijos, el amor, las segundas oportunidades, las ilusiones, el deporte, los hobbies. Recuerdo salir muy contenta del evento, no tanto por el networking sino porqué me dio la oportunidad de conocer a José Manuel mejor y pensé que era una persona excepcional y singular en la mejor acepción de la palabra.





Acordamos vernos más adelante en mi siguiente paso por Valencia, pero desgraciadamente el destino tenía trazado otro plan.

Me quedo con su sonrisa, su espíritu positivo y esas ganas de hacer cosas y saborear la vida. Es una pérdida irremplazable para su familia y su equipo en GERPASA que nos ha entristecido a todos unánimemente y sé que en estos momentos no hay consuelo posible, pero creo que José Manuel querría que tras el duelo, conservarais la alegría y ese es el mejor tributo a su legado y a su persona. Descanse en Paz.

### Verania Costa, LGMG

Has dejado una huella imborrable dentro de todo nuestro sector José Manuel, siempre estarás en nuestras mentes y nuestros corazones, no pudimos interactuar mucho, pero lo poco que lo hicimos me marcaste para siempre, persona muy profesional, honrada, respetuosa con todo el mundo, en fin, una excelente persona que ha dejado en mi un vacío importante, dado que personas como tú hay muy pocas.

Hasta siempre José Manuel.

### Ángel Cruz, PRAMAC

Jose... sabes que tenemos muchísimas cosas en común, que más que conocidos del sector, somos compañeros, somos colaboradores, que tenemos las mismas ganas de luchar para llegar a alcanzar nuestro objetivo... caray!, que somos de la terrena y que nuestra lengua nos une mucho, que nos da confianza, que nos da unión, que más que "competencia", somos amigos y que nuestros colores corporativos indican que las cosas las hacemos con rojo pasión.

Recordaremos tus palabras... "Con actitud siempre con actitud" ... y daremos los... "Buenos días con alegría" en tu nombre... porque estas palabras se han convertido en míticas para todos los compañeros del sector que une.

Compañero, desde Suinteco, Pepe, Sandra y Elisabet, te deseamos un feliz viaje.

### Sandra, SUINTECO

"En memoria de Jose: un amigo inolvidable" Se nos ha ido un amigo y una persona maravillosa, alguien que dejó una huella imborrable en todos los que tuvimos la suerte de conocerle. Lo de Jose es algo extraordinario, casi único: logró ganarse el cariño y el respeto de compañeros, clientes, proveedores e incluso de la competencia. Era una persona que conectaba con absolutamente todos, dejando siempre una estela de alegría, vitalidad y cercanía.

Conocí a Jose en 2006, durante un evento que organizaba. Llegó para la cena, con un

abrigo largo de cuero que ondeaba al caminar, como si de una escena de Matrix se tratara. Esa imagen quedó grabada en mi memoria, y en ese instante supe que me iba a caer bien. Era imposible no sentirse atraído por su energía y su carisma.

Con el tiempo, tuve la oportunidad de conocer también a su madre, Fina, y con ello, la familia entera terminó de ganarse mi corazón. Jose era, sin duda, el reflejo de los valores y la calidez que supo transmitirle su entorno.

Jose, te vamos a extrañar profundamente. Nos dejas recuerdos llenos de risas, momentos inolvidables y una inspiración que permanecerá en nuestros corazones. Gracias por todo lo que nos diste, tu legado vive en cada uno de nosotros."

### Ainara Greño, IPAF

Hace años que conozco a José Manuel, pero cuando más lo trate fue en un viaje en el que estuvimos una semana juntos. Ya me caía bien antes, pero después del viaje solo puedo tener palabras de elogio, tanto profesional como personal. Una persona excelente, con un buen fondo y divertido. Transmitía una energía tremendamente positiva, y nos pasaba esa energía al resto. Esa complicidad con su madre me causaba impresión, lástima que no aprovechara esas invitaciones que hizo para degustar las paellas que su madre hacía y a la que nos invitaba cada vez que lo veía.

Llevo 3 días para escribirte estas cuatro palabras, y me produce una honda tristeza cada vez que me pongo a ello, así que disculpa que no pueda seguir escribiendo, José Manuel se merecía mucho más.

### Rodrigo Raposo García, GRÚAS Y PLATAFORMAS LOZANO

Coincidió por primera vez con él, en la última reunión de AECE en Sevilla, aunque ya lo seguía, con admiración, desde hacía tiempo en RRSS. Mucha fuerza a su familia y amigos.

### Montse, SEREMA

José Manuel, siempre será nuestro 'gerpasin', aquella persona que siempre que te veía te saludaba, te hablaba y al final siempre acabamos con unas risas, porque él era una persona con una actitud y personalidad muy brillante.

Su frase 'Buenos días con Alegría' que tan famoso lo hizo a él y a su empresa GERPASA, seguro que lo sigue diciendo cada día, pero ahora desde el cielo desde donde seguro nos está viendo.

Se fue una persona con 50 años de vida, pero que los vivió y disfrutó hasta el máximo de su existencia seguro. No es una despedi-

da, sino un hasta luego, porque en el sector de las Plataformas elevadoras, hay un espacio muy especial para José Manuel. El equipo de VERTIMAC le envía un fuerte abrazo a todos sus familiares y amigos y les acompañan en el sentimiento.

### Arturo Maldonado, VERTIMAC

El equipo de Haulotte te recuerda con admiración y cariño, esa actitud de superación, optimismo incondicional, ganar de aprender de enseñar y compartir grandes momentos Siempre estarás presente entre nosotros como un ejemplo, es el legado que nos dejas.

DEP allí donde estes. Abrazo infinito a la familia.

### Iván Morodo, HAULOTTE IBÉRICA

Con gran tristeza, deseo expresar mis más sinceras condolencias por el fallecimiento de José Manuel Payá Germán de GERPASA, un querido compañero del sector. En nombre de La Hita Alquiler de Maquinaria y en el mío propio, Víctor Garre, quiero transmitir nuestro profundo pesar por esta irreparable pérdida. Su dedicación y profesionalismo dejaron una huella significativa en todos nosotros. Nos unimos al duelo de su familia y amigos, esperando que encuentren consuelo en los recuerdos que compartieron con él.

### Víctor Garre, LA HITA ALQUILER DE MAQUINARIA, S.L.

La pérdida nos enseña mejor el valor de las cosas realmente importantes. Jose, para nosotros siempre serás eterno y tus "Buenos días con alegría" seguirán siendo un motor para todos. Un fuerte abrazo para toda la familia GERPASA.

### Pau y Laura Bellmas, BIB MAQUINARIA.

Nuestro más sentido pésame a Fina, la familia, amigos y GERPASA por la gran pérdida de José Manuel.

Recordaremos siempre tu alegría, fuerza y entusiasmo.  
Jose, D.E.P.

### Tus compañeros de UPING ACCES

Con profunda tristeza nos unimos al recuerdo y homenaje a José Manuel Payá Germán, capitán de la empresa GERPASA. José Manuel era mucho más que un gran profesional; era una persona extraordinaria, llena de carisma, humildad y cercanía. Su energía positiva, su capacidad de liderazgo y su espíritu conciliador lo convirtieron en una inspiración para todos los que



tuvimos la fortuna de conocerlo y aprender de él.

Sus conocidos “¡Buenos días con alegría!”, que compartía en sus videos en redes sociales, eran un reflejo de su esencia: motivador, inspirador y siempre dispuesto a aportar luz y optimismo al sector. Su ausencia deja un vacío inmenso, no solo en lo profesional, sino en lo humano.

Expresamos nuestras más sinceras condolencias a su familia, amigos y a todo el equipo de GERPASA. Nos solidarizamos profundamente con todos aquellos que lo tuvieron cerca y que, como nosotros, lo echarán de menos.

Hasta siempre, José Manuel. Tu legado y tu alegría seguirán siendo un ejemplo para todos.

### José Luis Espinosa, GLOBEN

Amigo mío, te voy a echar mucho de menos. Siempre con tu sonrisa sincera, siempre con una mano dispuesta a ayudar. Las asambleas de ANAPAT, los viajes y las ferias nunca serán lo mismo sin ti.

Me quedo con los recuerdos, las risas compartidas y todo lo que aprendí a tu lado, especialmente en esos almuerzos y comidas que hacíamos de vez en cuando.

Siento enormemente no haber podido despedirme de ti, ya que estaba de viaje familiar.

Un fuerte abrazo a tu familia en este momento tan difícil. Descansa en paz, amigo.

### Santiago García, GRÚAS RIGAR

“Desde a ANAPAT queremos poner en valor la persona y la profesionalidad de José Manuel, de su familia y de GERPASA.

José Manuel ha sido una gran persona y un gran profesional. Firme apoyo del asociacionismo empresarial y perfecto compañero de sector y de profesión. Nos queda su alegría de recuerdo y del que debemos aprender a ser mejores personas.

Un abrazo fuerte de ANAPAT a toda su familia, y en especial a Fina, y a toda GERPASA.”

### Un comentario desde ANAPAT (sin identificar persona)

Con profundo pesar nos hemos enterado del fallecimiento de José Manuel. Su partida tan repentina y a tan corta edad nos deja un vacío que difícilmente se podrá llenar.

Queremos recordarlo como la persona alegre, entusiasta y siempre dispuesta a dar lo mejor de sí. Su energía y ganas de crecer eran una inspiración para todos los que tuvimos la suerte de conocerlo, incluso desde la sana competencia.

En este momento tan difícil, queremos expresar nuestras más sinceras condolencias a su familia, sobre todo a ti, Fina, a sus amigos y compañeros. Les enviamos toda nuestra fuerza y apoyo en este proceso de duelo. En Gomariz, siempre lo llevaremos en nuestra memoria con admiración y respeto.

### Raúl Gomariz, GRUPO GOMARIZ

Los que llevamos años en el sector hemos ido construyendo relaciones a golpe de evento, sobremesas, reuniones de ANAPAT y proyectos conjuntos. Hay personas que tienes la sensación de que siempre han estado ahí y con los que compartir el camino ha desembocado en una relación de complicidad y amistad. Ha sido el caso de Jose a lo largo de todos estos años.

Tuvimos el honor de recibir a Jose en Amposita junto a otros compañeros del sector en junio para compartir una jornada en nuestras instalaciones. Jose había anunciado que, a la semana siguiente, se alejaba del día a día para empezar la terapia y afrontar la batalla que finalmente lo ha apartado de todos nosotros.

Su ánimo, ilusión, su humor, su lucha y la pasión que transmitía por lo que hacía, hizo que esa jornada fuera muy especial para todos lo que tuvimos la ocasión de compartirla.

No sentimos muy afortunados por haber hecho esta parte del trayecto juntos, todos echaremos de menos tu presencia y tu invaluable manera de desearnos buenos días.

### Equipo de MANAIN

Querido José Manuel, allá donde estés, que estoy convencido será en el lugar reservado para las personas de bien, quisiera enviarte un recuerdo tras tu ausencia física con nosotros.

Algunos de tus compañeros asociativos, pudimos darte un último adiós, durante tu velatorio, pero seguro que todos los que no pudieron hacerlo, se sintieron representados por los presentes.

La vida ha seguido, y las programaciones previstas de nuestras empresas y asociaciones comunes, se van cumpliendo, como no puede ser de otra manera; pero has de saber, que en cada ocasión que he tenido la oportunidad de estar con quienes te conocíamos, tu nombre ha estado presente siempre, con una sensación encontrada, la alegría de haberte conocido, y el dolor por tu pérdida.

No es fácil concitar tantas emociones, en personas tan diversas, y menos con tu juventud; eso suele estar reservado a las personas que desaparecen más tarde, tras una vida completa de dedicación a nuestro sector; Sin embargo, tú has conseguido inmortalizar tu figura en el poco tiempo que hemos

podido disfrutar de tu presencia, gracias a tu humanidad y esa mágica bienvenida diaria, con la que nos alegrabas la jornada: “BUENOS DÍAS CON ALEGRÍA”.

Siempre tendrás un hueco en mi corazón, y aunque te echaremos de menos en las asambleas y reuniones de nuestro sector, arroparemos cuanto esté en nuestra mano, a tus seres queridos, especialmente a tu madre, Fina, sabiendo que velarás por todos desde el cielo.

Un abrazo fuerte, amigo José Manuel.

### Luis Sancha, ALCAMAR ELEVACIÓN

Hay personas efervescentes, con tanta vitalidad, alegría de vivir y simpatía, que, aunque no se lo propongan expresamente, acaban por contagiar a quienes tienen al lado. Aunque no siempre esté al alcance de cualquiera, conocer a alguien así, y aún tenerlo por amigo, es uno de los privilegios mayores que podemos tener. Y eso, porque estas personas con sobreabundancia de vida, no pueden más que contagiar una pizca de ella a quienes las rodean. Por esta razón, la muerte de José Manuel es, también, en cierto modo, un poco nuestra muerte. Porque José Manuel fue una de estas personas a las que la vida les desborda por todos los lados. Sin él, ninguno de quienes le conocimos seremos como fuimos hasta ahora.

Seremos más pobres en el alma y, también, menos felices.

### Luigi Vitaliano, OIL&STEEL IBERICA





# Inicio de construcción del nuevo Centro Logístico de Liebherr para las Américas



Representantes del Grupo Liebherr, el gobernador de Mississippi y funcionarios de la ciudad de Tupelo celebraron la ceremonia simbólica de inicio de obras del nuevo edificio de Liebherr Logistics USA Ltd. en Tupelo, MS (EE. UU.).

La empresa Liebherr organizó la ceremonia de inicio de construcción de su nuevo centro logístico de última generación en Tupelo, Mississippi, una inversión significativa destinada a mejorar las capacidades logísticas de la compañía y consolidar su presencia en el mercado americano. La instalación, ubicada en el Hive Business Park, será un almacén continental de Liebherr-Logistics GmbH, apoyando las operaciones logísticas y de servicio en toda América. Durante la ceremonia, el gobernador de Mississippi, Tate Reeves, el alcalde de Tupelo, Todd Jordan, el presidente de la Junta de Supervisores del Condado de Lee, Wesley Webb, y el CEO de la Fundación para el Desarrollo Comunitario, David Rumbarger, junto con miembros de la familia Liebherr, destacaron la importancia del proyecto tanto para Tupelo como para el Grupo Liebherr.

## LIEBHERR: COMPROMISO CON EL CRECIMIENTO Y LA EXCELENCIA OPERATIVA

Ubicado en Newport News, VA (EE.UU.), Liebherr celebró este hito con el inicio de construcción de su avanzado centro logístico en Tupelo, Mississippi. Situado en el Hive Business Park, esta instalación representa un paso importante en el compromiso continuo de la empresa con el fortalecimiento de sus capacidades de distribución en las Américas.

Para Liebherr, el nuevo centro logístico en Tupelo es de gran importancia para todo el



En nombre de toda la familia Liebherr, Philipp Liebherr y Sophie Albrecht entregaron al Gobernador de Mississippi, Tate Reeves, un regalo especial: un libro que refleja los 75 años de historia y los éxitos del Grupo Liebherr.

Grupo. Esta inversión refuerza el enfoque estratégico de Liebherr en la excelencia operativa a largo plazo y su dedicación a ofrecer una calidad de servicio inigualable a sus clientes en su amplio portafolio. Su

ubicación central proporciona numerosas ventajas logísticas, permitiendo a la compañía atender mejor a sus clientes no solo en Estados Unidos, sino también en toda América.

## IMPACTO ECONÓMICO Y GENERACIÓN DE EMPLEO

La primera fase del proyecto implica una inversión de \$176 millones y se espera que genere 180 nuevos empleos en la región al completarse, con planes para expandirse y crear más de 300 empleos a largo plazo. El gobernador de Mississippi, Tate Reeves, quien participó en la ceremonia, subrayó la importancia de esta inversión para el crecimiento de Tupelo y su impacto transformador en la economía local:

***“Se trata de crear oportunidades laborales para nuestra gente. Eso es lo que una gran empresa como Liebherr hará aquí en esta comunidad, y eso es algo que realmente me entusiasma de este proyecto”.***

El CEO y presidente de la Fundación para el Desarrollo Comunitario, David Rumbarger, añadió que esta ceremonia representaba casi una década de trabajo para establecer el Hive Business Park:

***“Es emocionante estar aquí hoy para marcar este hito. Este momento representa años de visión, colaboración e inversión por parte de nuestra comunidad y sus socios en todos los niveles”.***

## OPERACIONES Y TECNOLOGÍAS DE ÚLTIMA GENERACIÓN

El nuevo centro logístico en Tupelo será un centro para una amplia gama de operaciones, incluyendo almacenamiento, distribución, preensamblaje, kits, reempaquetado, y servicios de aduanas y exportación. La instalación apoyará inicialmente la distribución de productos de los segmentos de movimiento de tierras, grúas torre, tecnología de concreto, grúas móviles y sobre orugas, grúas marítimas y componentes de Liebherr. Otros segmentos de productos se integrarán poco después del inicio de las operaciones. Joerg Stroebel, director general de Liebherr-Logistics GmbH, destacó:

***“Con esta instalación, Liebherr busca proporcionar servicios más rápidos y eficientes a sus clientes, reforzando su posición como líder en la industria”.***

La instalación incorporará tecnologías de última generación, elementos de diseño sostenible y escalabilidad para satisfacer las necesidades cambiantes de los clientes.

## PLANES DE EXPANSIÓN Y FUTURAS INVERSIONES

Además del centro logístico continental, el Grupo Liebherr tiene la oportunidad de establecer instalaciones adicionales para diversas compañías del grupo y ofrecer servicios ampliados en el terreno adquirido, que abarca un total de 110 acres. Para 2026, Liebherr anticipa invertir más de \$176 millones en el sitio, con un potencial total de inversión de hasta \$230 millones a medida que el campus evoluciona. Esto subraya el compromiso de la empresa familiar con el desarrollo de soluciones futuras en el campo de desarrollo de productos y la construcción y fortalecimiento de asociaciones a largo plazo.



Representantes del Grupo Liebherr, el gobernador de Mississippi y funcionarios de la ciudad de Tupelo celebraron la ceremonia simbólica de inicio de obras del nuevo edificio de Liebherr Logistics USA Ltd. en Tupelo, MS (EE. UU.).



Liebherr Logistics USA, Co. ha iniciado las obras. De izquierda a derecha: Joerg Stroebel, director general de Liebherr-Logistics GmbH, Bill Cork, director ejecutivo de la Autoridad de Desarrollo de Mississippi, Sophie Albrecht y Phillip Liebherr, miembros del consejo de administración de Liebherr-International AG, Tate Reeves, gobernador de Mississippi, Martin Barth, director general de Liebherr-Logistics GmbH, Cheri Cooke, directora general de Liebherr USA, Co.



Una vez completado, se espera que el nuevo centro logístico cree 180 nuevos puestos de trabajo en el área alrededor de Tupelo, Mississippi (EE. UU.).

# Bauma desbloquea el potencial de la digitalización con la construcción conectada

Más eficiente, más transparente, más sostenible: la digitalización y la conectividad se consideran medidas efectivas para enfrentar los grandes desafíos de la industria de la construcción. En vista de esta importancia, bauma 2025 ha incluido “Construcción Conectada” entre sus temas clave. La Feria Líder Mundial de Maquinaria de Construcción, Máquinas para Materiales de Construcción, Máquinas para Minería, Vehículos de Construcción y Equipos de Construcción se llevará a cabo del 7 al 13 de abril en el centro de exposiciones de Múnich.

La digitalización y la construcción conectada están transformando la industria de la construcción al integrar tecnologías digitales, sensores robustos y sistemas de comunicación que mejoran la eficiencia, seguridad y sostenibilidad. En bauma 2025, este enfoque será clave, destacando avances como el protocolo universal MiC 4.0, que permite la interoperabilidad entre implementos y máquinas, y nuevas funciones telemáticas que optimizan el rendimiento y previenen robos. Además, tecnologías como el control de máquinas en 3D y sensores resistentes facilitan el trabajo de operadores, incluso los menos experimentados, mientras se enfrentan los desafíos del entorno laboral y la escasez de mano de obra calificada.

## HERRAMIENTAS INTELIGENTES CON UN LENGUAJE DIGITAL ESTANDARIZADO

En la construcción conectada, las tecnologías digitales y los sistemas de comunicación se integran en el proceso constructivo, mejorando la colaboración y la eficiencia. Por ejemplo, los implementos suministran datos de proceso y se comunican con las respectivas máquinas portadoras. Para que esta comunicación funcione independientemente del fabricante, se requiere un lenguaje digital estandarizado. La base para esto se estableció con el protocolo MiC 4.0 BUS, que ganó el Premio a la Innovación en el ámbito de la digitalización en la última edición de bauma en 2022. La versión 1.0 de este protocolo ya está disponible de manera gratuita y con plena seguridad funcional. Gracias al protocolo universal común, la máquina portadora reconoce qué implemento debe utilizarse, qué parámetros necesita para funcionar y si es adecuado para esa máquina. “De este modo, se pueden evitar de manera confiable accidentes causados por cierres rápidos mal asegurados, presión hidráulica inadecuada o implementos con dimensiones incorrectas,” informa el Dr. Darius Soßdorf, Director General del grupo de trabajo MiC 4.0 en la Asociación Alemana de Ingeniería Mecánica (VDMA). El grupo incluye fabricantes de maquinaria de construcción y sensores, empresas de software y constructoras.

## FLUJO BIDIRECCIONAL DE INFORMACIÓN ENTRE MÁQUINA Y USUARIO

Gracias a la creciente digitalización de la maquinaria de construcción, los usuarios reciben cada vez más datos que no solo muestran el estado de las máquinas, sino que



también proporcionan información valiosa sobre su rendimiento y calidad del trabajo. Por ejemplo, es posible desarrollar rutas de combustible más eficientes basándose en datos de consumo actuales, mientras que el uso de las máquinas puede optimizarse mediante el registro preciso de la capacidad de utilización correspondiente. Una nueva función del sistema telemático del fabricante Bobcat demuestra que el flujo de información no tiene que ser unidireccional de la máquina al operador. El motor de cargadoras de ruedas, miniexcavadoras, entre otros, puede desactivarse—y reactivarse—de manera remota por el propietario con solo unos clics. Esto evita usos no autorizados y robos, lo que, entre otros beneficios, puede resultar en primas de seguros más bajas.

## APOYO VALIOSO PARA LOS OPERADORES DE MÁQUINAS

Gracias a la información digital y considerando la escasez de mano de obra calificada, incluso los operadores menos experimentados pueden evitar pequeños errores y accidentes, logrando excelentes resultados de trabajo. Por ejemplo, el fabricante de maquinaria de construcción Develon, anteriormente conocido como Doosan Construction Equipment, junto con el especialista en

topografía Leica Geosystems, ha comenzado a ofrecer control de máquinas en 3D como opción de actualización para uno de sus modelos de excavadoras de cadenas. La información del diseño y las indicaciones en tiempo real de excavación/relleno se muestran en el panel de control de la cabina, de modo que el operador pueda realizar el trabajo de excavación exactamente según el modelo de referencia.

## SENSORES QUE CONECTAN EL MUNDO FÍSICO Y VIRTUAL

Los sensores son un requisito indispensable para la digitalización de la maquinaria de construcción, incluyendo el desarrollo de sistemas de asistencia y autonomía. Por ejemplo, registran la posición del brazo y la cuchara, se utilizan para la gestión de fluidos o ayudan a detectar cargas estructurales y daños. Uno de los mayores desafíos para el uso de tecnologías de sensores en la industria de maquinaria de construcción suele ser el entorno de trabajo adverso, razón por la cual fabricantes como Baumer están desarrollando sensores extremadamente robustos específicamente para su uso en máquinas móviles. Materiales especiales, diseños y conceptos de prueba garantizan que los datos requeridos para la digitalización fluyan incluso en las condiciones operativas más exigentes.



# Haulotte refuerza su presencia con nuevos productos y un evento para clientes en Bauma China 2024

Bauma CHINA 2024, celebrada del 26 al 29 de noviembre en el Shanghai New International Expo Centre, marcó un exitoso regreso tras una interrupción de cuatro años. La feria comercial rompió récords en todos los aspectos, consolidando su estatus como el evento líder de la industria de la construcción en Asia.

Con más de 330,000 metros cuadrados de exposición, el evento reunió a 3,542 expositores de 32 países y regiones, atrayendo a 281,488 visitantes de 188 países. Más del 20% de los asistentes provinieron del extranjero, destacando el atractivo global del evento.

## ÉXITO EN EL STAND DE HAULOTTE

Harry Wang, Gerente General de Haulotte Shanghai, expresó su entusiasmo respecto a la participación de Haulotte en Bauma:

“Nuestro stand fue muy apreciado por los visitantes y clientes, quienes disfrutaron de intercambios significativos en un ambiente acogedor. Presentamos nuestros últimos lanzamientos, incluyendo el HA20 RTJ PRO con el sistema Haulotte Extra Reach y las nuevas plataformas tijera eléctricas ‘fabricadas en China para China’: C10, C12 y C14. Fue una edición exitosa y consolidamos firmemente a Haulotte como una marca internacional en el segmento de plataformas de trabajo aéreo móviles.”

## HAULOTTE RECIBIÓ A CLIENTES GLOBALES EN SU FÁBRICA DE CHANGZHOU

En paralelo a Bauma China, la zona Asia-Pa-



cífico y Medio Oriente de Haulotte, junto con su planta de Changzhou, organizaron el evento “OPEN UP Changzhou”, diseñado a medida para clientes en la fábrica de Haulotte en Changzhou. Más de 50 invitados de 10 países de Asia-Pacífico, Medio Oriente y América Latina participaron en un vibrante programa destinado a fortalecer relaciones comerciales y mostrar las innovaciones de Haulotte.

trol de calidad, validaciones de I+D y gestión de la cadena de suministro.”

Con estos dos momentos privilegiados, Haulotte se enfoca en la cercanía y en mantener vínculos sólidos con sus clientes, colocando en el centro de su estrategia el deseo de probar sus innovaciones y productos junto a sus socios.



El evento incluyó una visita detallada a la planta, ofreciendo a los asistentes una visión completa de cada etapa del proceso de fabricación. Los puntos destacados incluyeron talleres para explorar y probar las últimas innovaciones de Haulotte, como el sistema de anclaje activo FASTN, la herramienta digital MyCompanion, la función Extra Reach en el HA20 RTJ y el HA16 E PRO, además de las últimas máquinas de la generación PULSEO.

## PALABRAS DEL GERENTE GENERAL DE LA PLANTA DE CHANGZHOU

Aurelien GAUGUE, Gerente General de la planta de Changzhou, destacó la importancia del evento:

“Los equipos de Changzhou se enorgullecieron de recibir a nuestros clientes globales de más de 10 países, incluyendo Brasil, Argentina, México, Australia, Japón, Turquía, India, Singapur, Indonesia y Corea. El evento les brindó una visión completa de las actividades de Haulotte en China y de nuestra moderna fábrica, inaugurada en 2022. El recorrido incluyó cinco paradas específicas para explicar nuestros procesos industriales, desde la pintura interna con sistemas de doble capa hasta líneas de ensamblaje multiproducto, con-



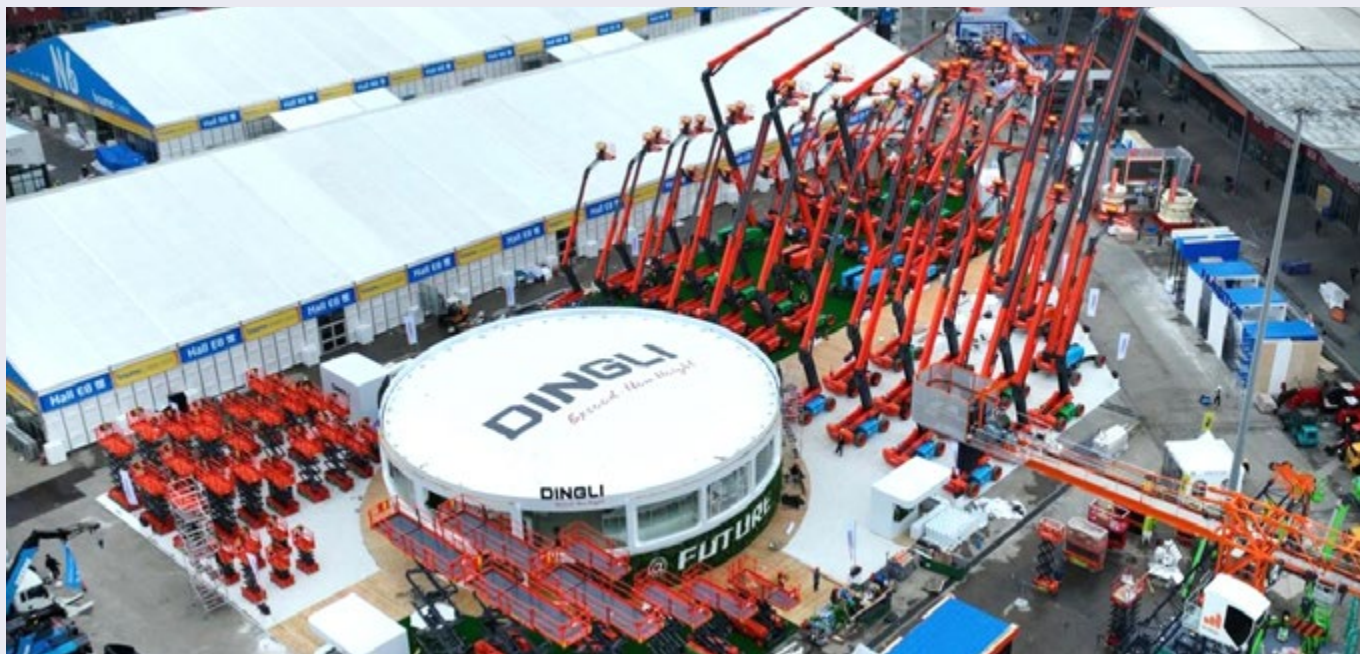
# Dingli en Bauma China

Dingli promociona la serie T de brazos articulados de 44 m con modelos diésel, eléctricos e híbridos en Bauma China.

La serie T de Dingli ofrece una capacidad de carga máxima de 272 kg y utiliza un diseño modular innovador, en el que el 85% de los componentes son comunes entre los modelos diésel, eléctricos e híbridos, desarrollados sobre una misma plataforma.

El chasis del brazo cuenta con una expansión de eje in situ, patentada e innovadora, que permite retraer o expandir los ejes en espacios reducidos sin movimiento, evitando el desgaste de los neumáticos durante el proceso.

El brazo superior tiene una capacidad de giro de 230 grados y puede replegarse para facilitar el transporte en contenedores. Ofrece una capacidad de pendiente del 45% y dispone de cuatro modos de dirección.





Las especificaciones incluyen:

- Alcance horizontal de 22,97 m.
- Altura máxima de trabajo "up and over" de 18,8 m.
- Alcance máximo bajo el nivel del suelo de 9,65 m.

**Productos adicionales en exhibición**

Dingli también presentó:

- Serie M: brazos con carga pesada de 454 kg y alturas de trabajo de 24-34 m.
- Serie D: brazos compactos con carga de 320 kg y alturas de trabajo de 16-22 m.
- Tijeras todoterreno eléctricas y diésel con alturas de 12 y 14 m.
- Tijeras todoterreno grandes tipo eje con alturas de 15 y 18 m.
- Tijeras pequeñas con motor eléctrico AC y tijeras sin aceite.
- Tijeras mini con ruedas grandes.

Además, exhibieron productos diferenciados, como el brazo con accesorio para vidrio, máquinas de perforación y robots perforadores.



# XCMG en Bauma China 2024 con su grúa todo terreno XCA80G7-1E

La grúa todo terreno XCA80G7-1E, está diseñada para revolucionar la construcción urbana con mayor flexibilidad y menor impacto ambiental, obteniendo potencia, eficiencia e innovación.

Características principales:

**Adaptabilidad:** Lleva un contrapeso de 9t para viajes por carretera, cubriendo el 80% de los modos de operación, y transporta todos los componentes durante transferencias de carga pesada sin remolque, lo que reduce los costos operativos.

**Eficiencia:** Cuenta con 12 configuraciones inteligentes, que incluyen montaje de contrapeso con control único, imágenes panorámicas de 360° y control remoto inalámbrico para una operación sin esfuerzo por parte de una sola persona.

**Sostenibilidad:** Equipado con una unidad de potencia móvil que ofrece cero emisiones, bajo nivel de ruido y hasta un 70 % de ahorro de energía para un rendimiento ecológico.

**Potente rendimiento:** cuenta con una pluma de 60 m, 60 % de pendiente, una capacidad



de elevación máxima de 80 t, telescopaje con carga y funciones de soporte variables para

operaciones versátiles.

## Nuevo telescópico de Zoomlion en Bauma China

Zoomlion presenta un total de nueve productos como novedades en Bauma China.

Zoomlion llevó nueve innovaciones al escenario de Bauma China, entre las que destacaron:

- ZT14J, brazo telescópico diésel de 14 m.
- ZT51JEH, brazo telescópico híbrido de largo alcance de 51 m.
- ZA42J, brazo articulado diésel de 42 m.
- Dos plataformas de mástil vertical: ZMP09J y ZMP05.
- Tijera oruga de 6 m, ZS0612C.
- Tijera todoterreno diésel de 10 m, ZS1018RT.
- Tijera todoterreno eléctrica de 20 m, ZS2023ERT, la tijera telescópica más alta del mundo.

Además de estos nuevos productos, se exhibieron el manipulador telescópico ZTH4525R, así como las tijeras ZS0607E y ZS0607AC-Lias.

El modelo ZT51JEH es el brazo telescópico híbrido de mayor alcance en la industria, con una altura máxima de trabajo de 50,6 m, un alcance de 25 m y una capacidad de carga de 300/454 kg, ideal para aplicaciones en interiores o edificios altos.

El ZA42J, con potencia diésel, alcanza una altura máxima de trabajo de 43,8 m y soporta una carga de hasta 275 kg en su plataforma.

También se presentó el nuevo manipulador telescópico ZTH4018, con una altura máxima de trabajo de 17,6 m, un alcance de 13,13 m y una capacidad de carga de 4000 kg.



# LGMG celebra la Global Partner Business Conference, llevando la estrategia de globalización a un nuevo nivel

El 26 de noviembre se inauguró a lo grande la feria bauma CHINA 2024. Como uno de los fabricantes líderes de plataformas mineras y de trabajo aéreo en China, Lingong Heavy Machinery Co. Ltd. (LGMG) aprovechó la oportunidad para seguir promoviendo su estrategia de globalización.

El 27 de noviembre, LGMG celebró con éxito una Conferencia de Negocios de Socios Globales para debatir las oportunidades de desarrollo y los desafíos de los mercados con más de 300 agentes y representantes de clientes de todo el mundo, y para explorar cómo ampliar aún más los mercados de ultramar basándose en las innovaciones tecnológicas y el desarrollo del mercado en el contexto de la globalización.

En la conferencia, el Sr. Zhi Kaiyin, Director General de LGMG, presentó principalmente las iniciativas estratégicas de la empresa para mejorar la eficiencia de la fabricación en ultramar, centrarse en la rentabilidad del negocio en ultramar, optimizar la estructura organizativa de marketing y mejorar continuamente la competitividad de los productos. Dijo: «Con la construcción de una planta en México y la creación de varias filiales en el extranjero, LGMG ha mejorado significativamente su competitividad en el mercado global, y seguiremos ganándonos la confianza de más clientes internacionales con servicios postventa eficientes y productos de alta calidad.»

Li Liangang, Director General Adjunto de LGMG, presentó los últimos avances tecnológicos en el campo de los camiones mineros híbridos y promocionó una nueva serie de productos de maquinaria para trabajos aéreos. Destacó cómo estos logros innovadores han liderado la actualización ecológica, digital e inteligente de los equipos de minería, y LGMG ha proporcionado a la industria equipos más avanzados y respetuosos con el medio ambiente.

Clientes de todo el mundo compartieron activamente su experiencia de aplicación práctica de camiones mineros híbridos, plataformas de trabajo aéreas y equipos de excavación minera, demostrando plenamente



te la amplia influencia y el excelente rendimiento de LGMG en el mercado global.

En la tarde del 27 de noviembre, centrándose en la expansión de los mercados extranjeros en los campos de la minería y las plataformas aéreas de trabajo, LGMG Overseas Mining Machinery Business Conference y LGMG Overseas MEWPS Business Conference se celebraron sucesivamente para exhibir los 32 últimos productos, incluyendo productos de elevación, y manipuladores telescópicos multifuncionales, así como la tecnología de potencia híbrida de camiones de minería, sistema de conducción autónoma y super excavadora. Estos productos han recibido grandes elogios de los clientes presentes por su excelente rendimiento y sus diversas funciones.

En los últimos años, la promoción en profundidad y la implementación de la «Iniciativa Belt and Road» han traído nuevas oportunidades para que la industria china de ma-

quinaria de construcción acelere su globalización. El Sr. Yu Mengsheng, Presidente de LGMG, dijo: «LGMG mantendrá permanentemente la estrategia de internacionalización, mejorará constantemente la calidad de los productos y servicios, y proporcionará a los clientes globales más soluciones de maquinaria de minería y trabajos aéreos de alta calidad, eficientes y respetuosas con el medio ambiente. También reforzaremos aún más la cooperación con nuestros socios globales para promover conjuntamente el desarrollo sostenible de la industria.»

El éxito de esta conferencia no sólo pone de relieve la competitividad de LGMG en el mercado global, sino que también establece un nuevo punto de referencia para la internacionalización de la industria china de maquinaria de construcción. En el futuro, LGMG seguirá explorando los mercados de ultramar y proporcionando a los clientes globales productos más destacados y mejores servicios.



# Ritchie Bros. refuerza su liderazgo internacional con nuevos nombramientos: Ghislaine Duijmelings y Duncan Ainscough se unen al equipo

Ritchie Bros. Auctioneers, una empresa de RB Global, Inc. y líder mundial en gestión y disposición de activos, se complace en anunciar incorporaciones estratégicas a su equipo de liderazgo internacional. Ghislaine Duijmelings, directora general para la región internacional, y Duncan Ainscough, director de ventas internacionales, se han unido a RB Global para supervisar el crecimiento internacional y el desarrollo empresarial de Ritchie Bros. y sus marcas asociadas.

“Estos nombramientos clave se alinean con el compromiso de la compañía de ampliar el alcance del mercado, fortalecer las relaciones con clientes y socios en la industria y acelerar el crecimiento en las regiones EMEA y APAC. Juntos, su experiencia desempeñará un papel fundamental a la hora de impulsar el crecimiento, fomentar la innovación y mejorar la experiencia del cliente a escala global”, afirma Jim Kessler, director ejecutivo de RB Global.

Ghislaine Duijmelings aporta más de una década de experiencia en el sector de las subastas industriales, con una trayectoria comprobada en estrategias centradas en el cliente y rendimiento basado en datos. Anteriormente, fue directora general de Surplex GmbH, una importante plataforma europea de subastas en línea de maquinaria usada. Durante su mandato, dio prioridad al enfoque en el cliente, fortaleció los equipos en 16 mercados europeos y logró resultados impresionantes a través del conocimiento de los datos y la excelencia operativa.

Antes de Surplex GmbH, Duijmelings se desempeñó como directora ejecutiva de Troostwijk Auctions, donde conectó a compradores y vendedores globales a través de subastas en línea, dispersando el exceso de inventario y equipos usados de manera eficiente en su red de 16 países.

En RB Global, Duijmelings liderará el plan internacional general para que los negocios de Ritchie Bros. aumenten su participación, implementen iniciativas clave para impulsar el compromiso y el crecimiento, y encuentren formas de aumentar el crecimiento de manera oportunista en mercados clave. Junto con el equipo de liderazgo sobre la base de ‘UN equipo, todo incluido’, desarrollará y aprovechará un marco para evaluar tanto el potencial de primera línea como los márgenes de ganancias. El liderazgo de Duijmelings se caracteriza por una visión clara, integridad y conciencia de sí mismo, así como un compromiso con la valentía, el respeto, la compasión y la resiliencia. Su enfoque enfatiza la colaboración, la sensibilidad intercultural y la creación de una cultura de desarrollo personal, respeto mutuo y trabajo en equipo en diversos mercados.

“Estoy emocionado de ser parte del subastador de vehículos y activos comerciales más grande del mundo. Creo que RB Global es pionero en innovación en la industria y me apasiona ser parte de un equipo que está dando forma al futuro de las subastas B2B. Esto está totalmente alineado con mi objetivo personal de aprender y crecer continuamente mientras contribuyo al éxito de RB Global. La reputación mundial de la empresa por brindar soluciones y servicios de alta calidad me inspira a contribuir a su desarrollo. Además de eso, es fantástico apoyar el impulso de la economía circular. La cultura de la empresa fomenta el respeto, la inclusión y las oportunidades de crecimiento para todos, que para mí son factores clave”, afirma Duijmelings.

Duncan Ainscough, como Jefe de Ventas para la región internacional, aporta más de 30 años de experiencia en la industria de subas-



tas industriales y gestión de activos. Con una destacada trayectoria en puestos de liderazgo senior en Gordon Brothers y Liquidity Services, ha dirigido grandes equipos multinacionales y gestionado proyectos de disposición de activos a gran escala en más de 30 países y ha brindado soluciones de capital estratégicas para importantes corporaciones globales.

Su experiencia abarca diversos sistemas de subastas, procesos y requisitos fiscales, lo que le permite navegar por las complejidades internacionales e impulsar el crecimiento y fomentar la innovación en un mercado global en evolución. Su sólida red, conciencia cultural y adaptabilidad serán clave para identificar nuevas oportunidades y crear valor tanto para los clientes como para los miembros del equipo.

La filosofía de liderazgo de Ainscough se centra en fomentar una cultura de autenticidad, colaboración y prácticas éticas. Su objetivo es implementar estrategias de ventas innovadoras que puedan escalar a nivel mundial, brindando soluciones que satisfagan las necesidades de los clientes, ampliando el alcance geográfico de la empresa y garantizando la entrega de servicios y soluciones de alto nivel.

“Estoy encantado de unirme a RB Global y Ritchie Bros., una empresa que admiro desde hace mucho tiempo. Esta oportunidad parece la combinación perfecta de mi pasión y experiencia. Espero poder contribuir a Ritchie Bros. como el mercado global más confiable para equipos usados. Nuestro objetivo es brindar el mejor servicio, resultados y soluciones para compradores y vendedores. Al posicionarnos como asesores confiables durante todo el ciclo de vida de los equipos usados, desde las valoraciones hasta las ventas finales, pretendemos ofrecer un valor excepcional, ayudando a garantizar que los clientes tengan acceso a las oportunidades adecuadas en el momento adecuado”, afirma Ainscough.

En su cargo, Ainscough trabajará junto a Duijmelings y el equipo de liderazgo internacional de Ritchie Bros. para refinar las estrategias de ventas y expandir la presencia global de la compañía en todas sus marcas asociadas.

# Terex Tower Cranes presenta su visión bajo la dirección de Francesco Aiello, nuevo director general

Terex Tower and Self Erecting Cranes se complace en anunciar el nombramiento de Francesco Aiello como su nuevo director general. Con casi veinticinco años de experiencia en el liderazgo de Terex y un profundo compromiso con el impulso de la innovación, Aiello liderará la marca a través de un nuevo capítulo de crecimiento y éxito, basándose en su legado de larga data de excelencia en la industria de la elevación.

“Es un honor para mí dirigir Terex Tower Cranes, una marca con una rica historia y una base sólida”, afirmó Aiello. “Terex Tower Cranes ha sido un símbolo de calidad y confiabilidad en la industria de las grúas durante décadas, y estoy entusiasmado por dirigir la empresa hacia logros aún mayores”.

Con experiencia en excelencia operativa, gestión de equipos y un enfoque en la mejora continua, Aiello está bien equipado para liderar Terex Tower Cranes a través del desafiante panorama del mercado actual. “Creo que este es el momento perfecto para el cambio. A medida que el mercado global enfrenta desafíos, es más importante que nunca adaptarse y aprovechar las oportunidades. Mi prioridad inmediata será alinear nuestra organización interna con nuestra estrategia a largo plazo y ofrecer productos innovadores para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.”

Además de centrarse en la alineación organizacional interna, Aiello ha identificado como prioridades clave la entrega oportuna de proyectos de nuevos productos y la expansión a nuevos sectores más allá de la construcción. A largo plazo, planea fortalecer la posición de la marca en proyectos a gran escala y distribución de grúas automontables, al mismo tiempo que convierte a Terex Tower Cranes en uno de los principales empleadores en el noreste de Italia, uno de los grupos industriales más importantes de la región del Mediterráneo.

La industria de las grúas torre enfrenta desafíos importantes, particularmente en el contexto de recesiones económicas en muchos mercados globales. Sin embargo, Aiello es optimista sobre la capacidad de Terex Tower Cranes para superar estas dificultades. “Nuestro objetivo seguirá siendo aumentar la cuota de mercado a través de soluciones personalizadas y una atención al cliente excepcional. También estamos trabajando activamente para asegurar grandes proyectos de construcción globales, donde creo que nuestra experiencia técnica será un factor decisivo”.

Terex Tower Cranes también continuará con su sólida oferta de grúas urbanas, donde Aiello considera que se encuentra la mayor parte del mercado. “Seguimos comprometidos a proporcionar grúas versátiles y confiables que satisfagan las demandas de la construc-



ción urbana y proyectos de menor escala, garantizando un enfoque equilibrado para satisfacer una amplia gama de necesidades de los clientes”.

En una industria donde los avances tecnológicos están remodelando el panorama, Aiello también se compromete a liderar Terex Tower Cranes hacia el futuro de la transformación digital. “Aunque no todos los clientes exigen soluciones digitales todavía, las grúas torre Terex ya ofrecen mucha tecnología en este espacio: T-Torque Slewing Technology, Terex Power Plus (TPP), Terex Power Match, T-Link telematics, T-Lift, y configuración electrónica, todo lo cual mejora la seguridad, mejora el mantenimiento predictivo y aumenta la eficiencia en los lugares de trabajo. Vemos un futuro en el que las grúas conectadas, el control autónomo y los sistemas de seguridad avanzados serán esenciales en los lugares de trabajo y, por lo tanto, continuaremos impulsando soluciones en esta zona”.

Si bien la innovación y las tecnologías digitales son claramente importantes, Aiello también destaca la importancia de la atención al cliente a más largo plazo, particularmente en el segmento de alquiler, donde muchos clientes tienen flotas con unidades que han estado en servicio durante muchos años. “Como OEM, no basta con centrarse únicamente en la innovación y el cumplimiento de nuevos estándares regulatorios. Debemos permanecer estrechamente conectados con las necesida-

des cambiantes de nuestros clientes, asegurándonos de que no solo entregemos nuevos productos sino que también brindemos soporte integral y soluciones personalizadas para las grúas en las que han confiado durante años. Este compromiso, tanto con la innovación como con la atención al cliente a largo plazo, es lo que nos distingue en la industria”.

Para servir mejor a los clientes y explorar nuevas oportunidades de mercado, Aiello planea fortalecer aún más las relaciones con la red de distribución de Terex Tower Cranes. “Nuestros distribuidores juegan un papel crucial en nuestro éxito y continuaremos apoyando su crecimiento mientras expandimos nuestra red global y exploramos nuevos sectores. Nuestro equipo ha sido muy eficaz en la organización de eventos enfocados y diseñados para alinearlos mejor con nuestros productos y promoverlos a grupos selectos de distribuidores. Al limitar el número de participantes, hemos podido brindar una atención más personalizada y un apoyo específico en las áreas específicas que necesitan. Este enfoque ha tenido un impacto muy positivo, permitiéndonos fortalecer las relaciones y mejorar la colaboración”.

Mientras tanto, Aiello se dedica a fomentar un entorno de comunicación abierta y colaboración en todo el equipo de Terex Tower Cranes. “Creo en desafiar el status quo y crear oportunidades para el crecimiento y el desarrollo. Los valores fundamentales de Terex (integridad, respeto, liderazgo de servicio, coraje, mejora continua y ciudadanía) son principios en los que creo firmemente y trabajaré para garantizar que estos valores se reflejen en todo nuestro equipo”.

Con Aiello al mando, Terex Tower Cranes se posiciona para alcanzar nuevas cotas, combinando un sólido legado de éxito con un ambicioso enfoque en la innovación, la satisfacción del cliente y el crecimiento global. Resumiendo su visión para Terex Tower Cranes, Aiello afirmó: “Nuestro objetivo es ser reconocidos como uno de los tres principales líderes en la industria de las grúas, conocidos por proporcionar productos de alta calidad que brinden el mejor retorno de la inversión para nuestros clientes. Lo lograremos mejorando nuestra cobertura de mercado, mejorando el soporte de productos y aumentando nuestra participación en mercados clave”.

## Berni Rent crece rápidamente y espera la nueva MXE 160 Sobre pick-up en enero

Berni Rent es una empresa relativamente joven y de rápido crecimiento. Fundada y dirigida en 2010 por Remo Berni, tiene su sede en Città di Castello (Perugia) y se dedica al alquiler de plataformas aéreas, manipuladores telescópicos, carretillas elevadoras, equipos de mudanza, camiones y furgonetas. Una amplia oferta –la flota de alquiler cuenta con más de 200 unidades– gestionada por un equipo de 14 personas, entre ellas su esposa Patrizia y sus hijos Lorenzo, Riccardo y Gianluca, que les permite apoyar a empresas de Umbría, Marche y Toscana, operando en los sectores más diversos: desde la construcción hasta la instalación de iluminaciones, pasando por la limpieza y la poda. El crecimiento de Berni Rent se evidencia no solo en el desarrollo de la flota, sino también en la apertura de las oficinas de Umbertide (Perugia) y Sansepolcro (Arezzo).

La relación con Multitel Pagliero se remonta a los inicios de la actividad y se ha consolidado a lo largo de los años. Hoy en día, la flota de Berni Rent incluye 15 plataformas sobre camión de hasta 3.5 t: la articulada MZ 250, la HX 200 EX, la MX 250, la MX 210 y la MX 196; la telescópica 160 ALU R y la telescópica con jib MJ 201. Están previstos nuevos ingresos para 2025, incluyendo en enero la nueva MXE 160 articulada montada sobre un pick-up Ford Ranger 4x4. Remo Berni explica el motivo de esta elección: “Elegimos este modelo porque, aquí en la zona de los Apeninos, hay varios pequeños pueblos con carreteras estrechas y centros históricos muy complicados. Por lo tanto, necesitábamos un vehículo capaz de desplazarse por terrenos a menudo irregulares y en espacios reducidos”.

La MXE 160 tiene una altura de trabajo máxima de 15,70 m, un alcance horizontal máximo de 5,70 m y una capacidad de carga de la plataforma de 250 kg y de 80 kg con un alcance de 8,90 m. La tracción 4x4 del vehículo permite su uso todoterreno y el acceso a zonas rurales con terrenos inestables, irregulares, embarrados e inclinados. Puede vadear agua hasta una profundidad de 800 mm. Con una longitud de 5.975 mm y un ancho de 1.910 mm, las calles estrechas de los centros urbanos no son un obstáculo para esta plataforma, mientras que los estabilizadores en línea recta se extienden solo 1.890 mm. Otro factor que la hace perfecta para este tipo de territorio es el motor Euro 6d de 125 kW con Start & Stop, un sistema EGR de baja presión y un sistema SCR, que minimizan el consumo de combustible y las emisiones de NOx y CO2.



## Terex Louisville ya está en funcionamiento

El nuevo y vanguardista almacén de Terex Louisville, Terex MP Parts Facility en Louisville, está oficialmente abierto. Esto marca un hito importante, pues se ha diseñado para mejorar la disponibilidad de piezas y agilizar la logística. Con este importante almacén, apoyan a sus clientes con entregas más rápidas y confiables.

“¡Un gran reconocimiento a nuestro dedicado equipo del almacén de Terex Louisville! En las últimas dos semanas, trasladaron con éxito más de 12 200 SKU y casi 250 000 piezas individuales”, comentan desde Terex.





## Manitou Group gana el “Grand Prix Impact Entreprise 2024”

Manitou Group ha sido galardonado con el “Grand Prix Impact Entreprise 2024”. Este premio reconoce las sólidas raíces locales del Grupo, su exitosa expansión internacional y su compromiso con la responsabilidad social y medioambiental.

Organizado anualmente en colaboración con Altios, Crédit Agricole Anjou Maine, KPMG, Audencia y el Journal des Entreprises, el premio “Grand Prix Impact Entreprise 2024” distingue a empresas sobresalientes de la región de Pays de la Loire. De las 30 candidaturas recibidas en esta 33ª edición, Manitou Group obtuvo el galardón principal. Jacqueline Himsworth, Presidenta del Consejo de Administración, declaró:

“Estamos orgullosos de recibir el Gran Premio Impact Entreprise. Esta distinción refleja nuestra determinación compartida, junto con todos nuestros colaboradores, para acelerar la transformación de nuestra industria. Seguimos invirtiendo e innovando en todos nuestros sitios de producción internacionales, ofreciendo a nuestros clientes soluciones cada vez más sostenibles, en línea con nuestra hoja de ruta estratégica”.

En particular, el jurado destacó la dedicación de Manitou Group al apoyo a largo plazo de las escuelas secundarias y establecimientos de educación superior de la región, el desarrollo de relaciones con organizaciones benéficas locales a través del patrocinio y el trabajo diario con una extensa red de proveedores regionales. También se resaltaron la política de inversión de la empresa en sus sitios de producción en el oeste de Francia y en el extranjero, así como las adquisiciones realizadas en los últimos años.

El jurado añadió: “Manitou Group está implementando una estrategia de impacto global en todos sus sitios. Este proyecto de alto impacto es el resultado de años de colaboración con los actores implicados y de iniciativas colectivas impulsadas por los empleados y respaldadas por la dirección. El jurado del Impact Entreprise elogió unánimemente la humildad y el orgullo de los equipos por los avances logrados, su compromiso con los colaboradores y su disposición a desafiarse constantemente con objetivos ambiciosos”.



De izquierda a derecha, Manitou Group: Elisabeth Ausimour, Presidenta de la división de Producto; Hervé Rochet, CTGO; Aude Brézac, VP de RSC; Jacqueline Himsworth, Presidenta del Consejo de Administración; Céline Brard, CFO.

## Minigrúa Almac T-1060

Almac lanzó la grúa sobre orugas autonivelante T-1060 de 990 kg de capacidad a finales del año pasado. Puede manejar su capacidad máxima a un radio de 3,5 metros y alcanzar una altura máxima de punta de 7,7 metros, a la cual todavía puede soportar 990 kg. El radio máximo es de 6,1 metros con una capacidad de 450 kg. Incluye un cabrestante con 30 metros de cable de acero.

Transgrúas distribuye en España la marca Almac.

La grúa está montada sobre orugas de goma que no dejan marcas, con un ancho retraído de 1,35 metros que se extiende hasta 2,45 metros para una estabilidad máxima. Si una de las orugas se deja completamente retraída mientras la otra se extiende por completo, el ancho total es de 1,9 metros. La longitud total es de 4,32 metros, ligeramente más corta si se retira el contrapeso de 1.000 kg. La altura total es de 1,91 metros. La fuente de energía puede ser un motor diésel Yanmar o una batería de iones de litio de 300Ah. El peso total es de 3.850 kg o 2.850 kg sin contrapeso; la versión con batería pesa aproximadamente 60 kg más.

Una característica clave de la grúa es su capacidad de autonivelación, tomada de las plataformas de tijera, con nivelación dinámica automática de más o menos 15 grados en ambos ejes. La grúa se opera mediante un control remoto compacto, que incluye una pantalla de información.



# Apliq publica un informe sobre la evolución del mercado de la construcción 2024-2025

Apliq, mediante el informe que ha publicado, indica que, aunque persisten desafíos como el encarecimiento de costes y la inestabilidad en algunos mercados europeos, el sector de la construcción muestra signos de recuperación. España evitó la recesión en 2023 y sigue creciendo, aunque de manera más moderada, con un aumento del 1% previsto para 2024. Destaca la resiliencia del mercado residencial y el impulso en la rehabilitación, gracias a los fondos europeos. Las perspectivas para 2025 son optimistas, especialmente si se consolidan las incipientes bajadas en los tipos de interés.

## FACTORES QUE INFLUIRÁN EN LA EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE LA CONSTRUCCIÓN

La industria de la construcción atraviesa un momento de transformación marcado por el impacto de la tecnología, los cambios regulatorios y la creciente demanda de sostenibilidad. Aquí se analizan los principales factores que modelarán este sector en los próximos años.

## AVANCES TECNOLÓGICOS Y SU IMPACTO EN EL SECTOR

Las innovaciones tecnológicas están redefiniendo los procesos constructivos, haciéndolos más eficientes, seguros y sostenibles.

Estas son las tecnologías clave que están impulsando el cambio:

### 1. Inteligencia Artificial (IA), Automatización y Robótica

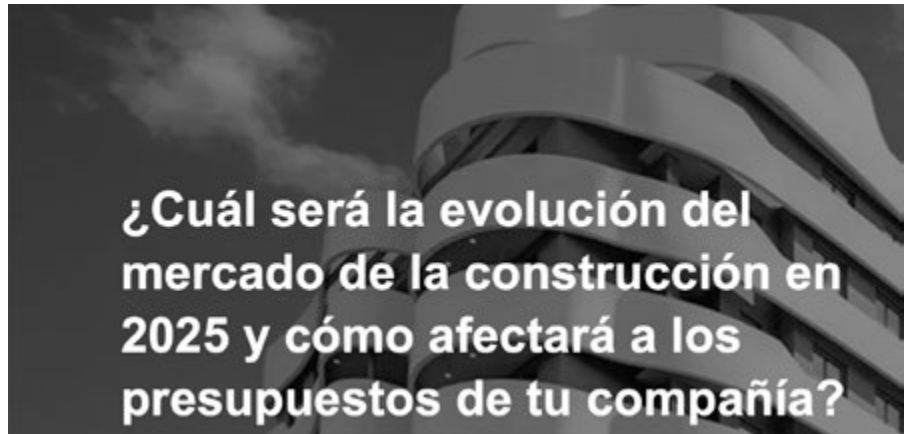
La IA y la automatización están optimizando los tiempos y costos de ejecución, mejorando la seguridad laboral y permitiendo una toma de decisiones basada en datos.

### 2. Analítica de Datos

El poder de los datos se manifiesta en la posibilidad de prever tendencias, gestionar proyectos con mayor precisión y optimizar recursos. Herramientas digitales avanzadas están consolidando esta tendencia en el sector.

### 3. Realidad Virtual y Aumentada

Estas tecnologías están revolucionando el diseño y la gestión de proyectos, facilitando simulaciones realistas y una mejor planificación de obras.



### 4. Drones

Con mejoras constantes, los drones están desempeñando un papel crucial en la inspección de obras, topografía y monitoreo de progreso en tiempo real.

### 5. Impresión 3D

Esta tecnología está transformando la manera de construir, permitiendo fabricar componentes más rápidos, personalizados y sostenibles.

## ANÁLISIS DEL MARCO REGULATORIO

El marco legal también influye directamente en la evolución del sector.

A continuación, se destacan dos normativas clave:

### 1. Ley de Taxonomía Verde

La sostenibilidad se posiciona como un eje central para la industria. Esta ley europea incentiva el uso de materiales ecológicos y penaliza a las empresas que no cumplan con criterios de sostenibilidad, limitando su acceso

so a ayudas y financiación. Las exigencias incluyen la reducción de emisiones y la implementación de prácticas más responsables en toda la cadena de valor.

### 2. Ley de Vivienda

Los recientes cambios en esta normativa afectan directamente al mercado inmobiliario. Entre los puntos más destacados están:

- El impulso a la vivienda protegida y asequible.
- La redefinición del concepto de gran tenedor, que ahora incluye a propietarios con cinco o más inmuebles en áreas residenciales tensionadas.

## MIRANDO AL FUTURO: 2024-2025

Con el avance de estas tendencias, las empresas del sector deben adaptarse para mantenerse competitivas. Ya sea implementando tecnologías innovadoras, alineándose con las nuevas normativas o adoptando prácticas sostenibles, el cambio es inminente.

## ¿NECESITAS ADAPTARTE A LOS RETOS DEL FUTURO?

En [www.apliqa.es](http://www.apliqa.es) te ayudamos a:

- Mejorar tus procesos de negocio.
- Obtener datos estratégicos del mercado.
- Generar leads que impulsen el crecimiento de tu empresa.

El mercado está cambiando, y la clave está en adaptarse a tiempo.

Puede descargar el informe aquí:  
Informe Evolución Mercado de la Construcción

Ver video



# DYM Impleparts | XCMG anuncia a Tractores y Maquinaria Granada, S.L. como distribuidor oficial en Jaén y Granada

DYM Impleparts, distribuidor exclusivo de XCMG en España, ha seleccionado a Tractores y Maquinaria Granada, S.L. como el único distribuidor autorizado para las provincias de Jaén y Granada. Esta decisión, estratégica refuerza su compromiso de proporcionar acceso a equipos de alta calidad y tecnología avanzada en todo el territorio español.

Como distribuidor exclusivo de XCMG en España, DYM Impleparts es reconocido por su excelencia en la comercialización y el servicio postventa de equipos de construcción y movimiento de tierras. La selección de Tractores y Maquinaria Granada, S.L. como su socio en Jaén y Granada responde a la búsqueda de una asociación sólida y confiable que garantice la satisfacción de sus clientes en esta región.

“Tractores y Maquinaria Granada, S.L. ha demostrado un enorme compromiso, con la excelencia en el servicio al cliente y una sólida experiencia en la distribución de equipos industriales. Estamos seguros, de que su presencia en Jaén y Granada fortalecerá nuestra red de distribución, y proporcionará a los clientes locales acceso directo a la amplia



gama de productos XCMG”, comentan orgullosos desde DYM Impleparts.

Con esta asociación, las empresas de Jaén y Granada podrán beneficiarse de la calidad, fiabilidad y eficiencia que caracterizan a la maquinaria XCMG, respaldada por el servicio técnico especializado de Tractores y Maquinaria Granada, S.L. y el soporte integral de DYM Impleparts.



# NFT se expande a Hong Kong como nuevo distribuidor de Potain

NFT, el mayor propietario mundial de grúas Potain, ha sido designado como distribuidor de Potain en Hong Kong, ofreciendo servicios de ventas, alquiler y soporte técnico para grúas torre.

Para conmemorar este nombramiento, NFT Hong Kong organizó un evento de gala en julio de 2024 al que asistieron clientes, socios y altos directivos de Manitowoc.

NFT Hong Kong es el nuevo distribuidor oficial de grúas Potain en el mercado. Forma parte del grupo NFT Group Asia, que incluye a NFT Taiwán y otras subsidiarias en el continente.

“Hong Kong es un mercado dinámico y vibrante, pero también altamente competitivo, por lo que es fundamental que Potain cuente con una representación sólida en el territorio para mantener su posición de liderazgo en la industria”, dijo Jean-Francois Amet, director de ventas de Manitowoc. “Estamos encantados de que nuestros socios de confianza en NFT ofrezcan ventas, alquileres y servicio al cliente a los usuarios de Hong Kong. Ya hemos visto una reacción muy positiva del mercado y creemos que tanto Potain como NFT se beneficiarán enormemente de esta nueva asociación”.

NFT Hong Kong cuenta con una flota de alquiler de 40 grúas torre Potain, además de ofrecer ventas a contratistas y otras empresas de alquiler. Dado el característico horizonte de Hong Kong con edificios altos y densamente agrupados, las grúas torre con plumín abatible de Potain han sido una opción preferida en el mercado durante mucho tiempo. Modelos como el MR 418, MR 608 y MR 618 de la gama europea de Potain, junto con el MCR 625 de la línea asiática, son comúnmente utilizados en proyectos y flotas de alquiler en Hong Kong.

Además, las grúas flat-top de alta capacidad de la gama Potain fabricadas en su planta de Zhangjiagang, China, son opciones populares. A medida que los métodos de construcción prefabricados ganan popularidad



En la imagen aparecen celebrando el nombramiento de NFT Hong Kong como distribuidor de Potain para Hong Kong. De izquierda a derecha: Brian Wang, Manitowoc; Aaron Ravenscroft, Manitowoc; Nabil Al Zahlawi, NFT; Jean-Francois Amet, Manitowoc.

y la disponibilidad de terrenos continúa reduciéndose, estas grúas ofrecen una combinación ideal de rendimiento de elevación robusto y montaje sencillo. Además, su capacidad para solaparse en un sitio de cons-

trucción las hace especialmente adecuadas para este tipo de proyectos. Modelos desde el MCT 385 hasta el MCT 1105 están generando un interés constante y pedidos por parte de empresas locales en Hong Kong.



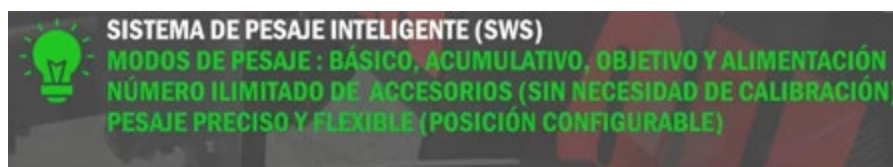
# Smart Weighing System (SWS) de Manitou

El Smart Weighing System (SWS) de Manitou es una innovadora herramienta diseñada para optimizar la precisión y eficiencia en las operaciones de carga realizadas con manipuladores telescópicos y otros equipos Manitou. Este sistema permite medir el peso de la carga directamente desde la cabina, integrando tecnología avanzada que reduce errores y mejora el flujo de trabajo.

Principales beneficios para los clientes:

- 1. Precisión y control:** El SWS asegura que los operadores conozcan el peso exacto de la carga en tiempo real, lo que resulta fundamental para evitar sobrecargas y garantizar un manejo seguro. Esto se traduce en operaciones más eficientes y en una menor probabilidad de daños al equipo o al entorno de trabajo.
- 2. Ahorro de tiempo:** Gracias a la medición en tiempo real, se elimina la necesidad de realizar comprobaciones externas del peso, acelerando los procesos logísticos y de manejo de materiales. Esto resulta especialmente útil en sectores como la construcción, agricultura y la industria.
- 3. Cumplimiento normativo:** El sistema facilita el cumplimiento de regulaciones relacionadas con límites de peso en diferentes regiones, contribuyendo a una gestión responsable y alineada con estándares internacionales.
- 4. Interfaz intuitiva:** Diseñado para ser fácil de usar, el SWS ofrece una integración perfecta con la cabina del operador, brindando información clara y accesible que minimiza la curva de aprendizaje y maximiza la productividad desde el primer uso.
- 5. Reducción de costos operativos:** Al optimizar el manejo de cargas, se minimizan riesgos asociados a accidentes, costos de reparación y desgaste prematuro del equipo, beneficiando directamente los resultados económicos de las empresas que adoptan esta tecnología.

El Smart Weighing System es un ejemplo del compromiso de Manitou con la innovación y la satisfacción del cliente, posicionándose como un aliado clave en la modernización y seguridad de las operaciones industriales y agrícolas.



# Manitowoc lanza la grúa torre topless más grande de su gama Asia: la Potain MCT 2205

Con una capacidad máxima de 80 toneladas y un alcance de 80 metros, la nueva grúa establece un nuevo estándar para la gama topless fabricada en la planta de Manitowoc en China. Su capacidad máxima está disponible hasta los 26,3 metros en configuración completa, y puede levantar una carga de 23,5 toneladas a 80 metros. El diseño flat-top ofrece ventajas en transporte, montaje y operación, además de las capacidades de rendimiento que anteriormente solo ofrecían los modelos hammerhead de tamaño similar.

La gama de grúas torre giratorias de gran capacidad de Manitowoc en Asia recibirá un gran impulso tras el anuncio en bauma China 2024 de la Potain MCT 2205, con un alcance de 80 metros y una capacidad máxima de 80 toneladas. Este nuevo modelo topless fabricado en Zhangjiagang, China, ofrece niveles de rendimiento comparables a los de las grúas hammerhead más grandes de Potain, al tiempo que incorpora las ventajas del diseño flat-top, como transporte simplificado, facilidad de montaje y un perfil más compacto.

Aunque la MCT 2205 es la grúa más grande de Zhangjiagang, toda la parte superior giratoria, incluidos los 11 tramos del plumín, puede transportarse en solo 16 remolques o contenedores, lo que facilita la logística en obra. Su sistema telescópico de mástil, ampliamente probado, está diseñado para las secciones de mástil R99A o R910A de Potain. La grúa puede alcanzar una altura bajo gancho de 71 metros con ángulos de fijación PA950 o de 99,9 metros con ángulos PA952. Con el plumín en configuración completa, puede levantar 23,5 toneladas al extremo y manejar hasta 80 toneladas entre los 5 y 26,3 metros.

Con hasta 124.000 kg de contrapeso, la MCT 2205 ofrece dos opciones de contrapluma: una completa de 25,2 metros y otra de 20,2 metros, ideal para operaciones en obras más reducidas o congestionadas. Esta capaci-



dad excepcional se ve mejorada con la cabina ergonómica V140S Vision y mecanismos eficientes, como el cabrestante de elevación 280 LVFC 200 Optima, que permite levantar cargas de 80 toneladas a velocidades de hasta 12 m/min con su potente motor de 280 hp/212 kW. “Manitowoc ha aprovecha-



do décadas de experiencia en el desarrollo de grúas torre de gran capacidad para diseñar una grúa topless que satisface las necesidades de elevación en esta nueva era de la construcción”, dijo Kwong Joon Leong, gerente regional de productos de Manitowoc.



# El impacto tecnológico en los concesionarios: un dilema que enfrentan todos los distribuidores

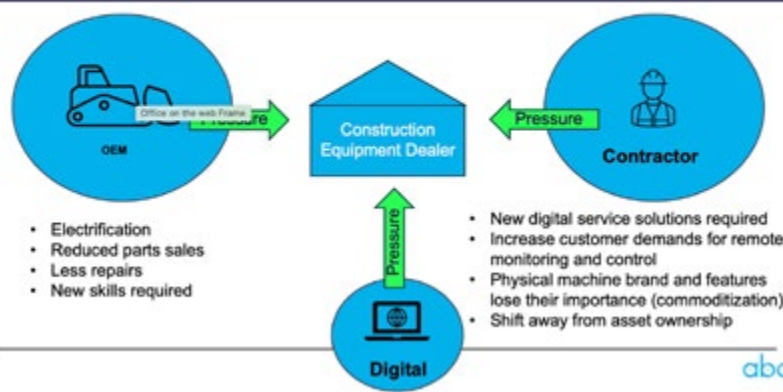
Adaptarse a la transformación en la industria de la construcción.

El concesionario exitoso de equipos de construcción en 2034 será muy diferente al de hoy, según Maria Metz y Carl-Gustaf Goransson de la consultora de equipos automotrices y de construcción abcg™. Aunque el año 2024 comenzó con cierta cautela, la industria global de equipos de construcción sigue creciendo a niveles históricamente altos, y las previsiones apuntan a un crecimiento continuo. Esto es positivo para los fabricantes (OEMs) y sus concesionarios, pero el futuro traerá cambios significativos. La electrificación masiva de equipos, combinada con la tendencia global hacia máquinas más conectadas y autónomas, está transformando el modelo de negocio tradicional de los concesionarios. Este cambio va más allá de añadir tecnologías digitales; redefine las relaciones entre OEMs, concesionarios y clientes.

## EL DESAFÍO TECNOLÓGICO TRIPLE

Los concesionarios de construcción son un eslabón clave en la cadena de suministro entre OEMs y clientes. Sin embargo, el sector enfrenta cambios en tres frentes principales: electrificación, digitalización y transformación del modelo de negocio. A medida que los equipos de construcción se electrifican, surgen implicaciones importantes. Los componentes eléctricos suelen tener un ciclo de vida más largo que los mecánicos o hidráulicos actuales, lo que afecta los ingresos por la venta de piezas y servicios de mantenimiento, como la revisión de motores. Además, los

## CONSTRUCTION DEALERS ARE CHALLENGED FROM MULTIPLE FRONTS



OEMs están aumentando la interacción directa con los usuarios finales a través de software incorporado, dejando a los concesionarios fuera de estos flujos de ingresos.

## LOS RIESGOS DE LA DESCONEXIÓN CON LOS CLIENTES

Los clientes, desde grandes contratistas hasta pequeñas empresas, se están volviendo más exigentes técnicamente. Buscan soluciones digitales para operar, monitorear y gestionar equipos de forma remota. Esta digitalización, combinada con herramientas

como el software BIM (Modelado de Información de Construcción), puede reducir la relación entre concesionarios y clientes, o incluso eliminarla en algunos casos. Aunque esta evolución no ocurrirá de la noche a la mañana, los concesionarios deben actuar ahora para adaptarse a estos desafíos y asegurarse de mantenerse relevantes en el mercado.

## ESTRATEGIA PARA EL FUTURO

La clave para los concesionarios será identificar qué atributos deben mantener, cuáles pueden descartar y qué nuevas habilidades necesitan desarrollar. Aunque los OEMs y jugadores digitales se acercarán más a los clientes, los concesionarios seguirán siendo el recurso de confianza local, con un conocimiento profundo de las necesidades específicas de sus clientes. Para prosperar, los concesionarios deberán transformar sus departamentos de servicio y gestión de clientes, desarrollando nuevas soluciones digitales y servicios que compensen la disminución de ingresos por piezas y mano de obra.

## ACTUAR AHORA O QUEDARSE ATRÁS

El uso eficiente de herramientas digitales e inteligencia artificial puede optimizar las ventas y reducir costos, mientras que la monitorización remota de equipos permite programar mantenimientos y reparaciones de forma proactiva. Si bien muchos concesionarios son conscientes de estos desafíos, la mayoría aún no ha implementado estrategias para abordar la transformación necesaria. Para mantenerse competitivos en una industria cada vez más eléctrica, conectada y autónoma, los concesionarios deben iniciar programas de cambio y gestión ahora.



# La nueva grúa de 100 T de Locatelli, modelo GRIL 110.100, ya esta en el mercado

Locatelli presenta la grúa de 100 t sobre dos ejes modelo GRIL 110.100.

La grúa todoterreno GRIL 110.100 de Locatelli Crane es su nuevo modelo de referencia por excelencia en cuanto a rendimiento y prestaciones, que se beneficia de su know-how en diseño e industrialización desarrollado a lo largo de 70 años de actividad.

Brazo de 5 secciones con una longitud de hasta 47 m, ampliable otros 16 m gracias a la extensión telescópica. Diseño de última generación para obtener el máximo rendimiento y fiabilidad.

La reina de su flota: La grúa más potente que jamás haya salido de las fábricas de grúas Locatelli

Con una capacidad extraordinaria y tecnología punta, esta máquina está diseñada para afrontar los retos más exigentes.

Fiabilidad, fuerza e innovación se unen en una obra maestra de ingeniería, lista para dominar cualquier obra.

## CARACTERÍSTICAS

**Capacidad:** 100 t CE | 110 t @ 85%

**Longitud máxima del brazo:** 47 m

**Altura máxima:** 50,2 m / 66,0 m

**Número de ejes:** 2

**Tracción/dirección:** 4x4x4

**Neumáticos:** 26.50 x 25 / 29.50 x 25

### Motor

TIER III A

201 kW @ 2.000 rpm

987 Nm @ 1.500 rpm

ETAPA V

188 kW @ 1.800 rpm

1186 Nm @ 1.300 rpm





# 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.

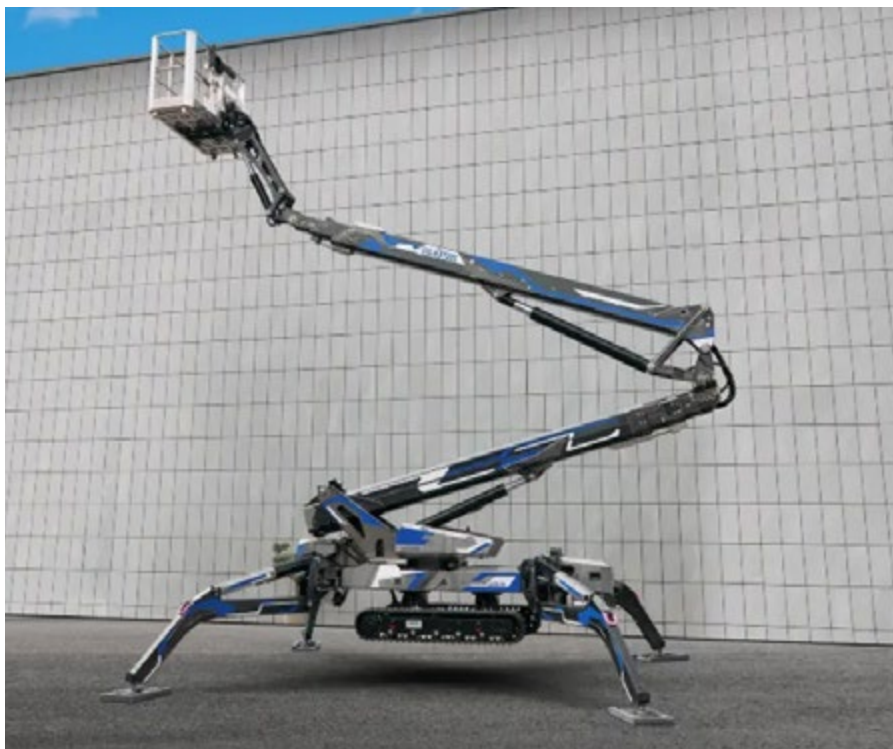
“Gracias a una gran compacidad, el nuevo OctoPlus puede garantizar una agilidad de movimiento sin precedentes en todos los contextos, desde la construcción hasta el paisajismo, con prestaciones absolutas de alta gama. Teniendo en cuenta las impresiones de los clientes que ya han tenido la oportunidad 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 máquina 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.



# La innovación de FASTN triunfa en los premios Working at Height Awards 2024

La conferencia y los premios Working at Height Awards, coorganizados por la revista Access, Lift & Handlers (ALH) y la Federación Internacional de Acceso Motorizado (IPAF), reunieron a los líderes de la industria para defender prácticas seguras y efectivas en plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP).



Este evento de clase mundial, celebrado en Nashville, Tennessee, combinó una conferencia que invitaba a la reflexión, oportunidades de networking y una cena de premios que celebró las innovaciones de vanguardia, las personas y los productos que impulsan la seguridad y la eficiencia en la industria del acceso.

## CELEBRANDO LA EXCELENCIA Y LA INNOVACIÓN

Los premios destacaron productos, tecnologías, procesos de trabajo y programas que mejoran la seguridad y la productividad en altura. Abierto a todos, el concurso atrajo las innovaciones más brillantes de la industria. Durante el evento, FASTN, el primer sistema universal y conectado de prevención de

caídas para PEMP, fue galardonado como la Mejor Innovación de Seguridad (OEM/Proveedor). Este prestigioso premio reconoce las importantes contribuciones de Haulotte a las prácticas laborales seguras dentro de la industria del acceso.

## FASTN: REDEFINIENDO LA SEGURIDAD EN ALTURA

FASTN representa un avance revolucionario en la seguridad de las PEMP al abordar una de las principales causas de accidentes fatales en las PEMP: las caídas del operador. El sistema FASTN permite a las empresas aumentar la seguridad del operador de las PEMP al detectar la fijación segura del cordón. Es el primer sistema de prevención de caídas conectado y universal.

Las características clave de FASTN incluyen: **Recordatorios de seguridad mejorados:** alertas audibles y visuales si el operador no está bien sujeto, el sistema notifica al lugar de trabajo. **Información valiosa sobre seguridad:** proporciona datos procesables para que las empresas de construcción mejoren la gestión de la seguridad. **Compatibilidad universal:** se instala fácilmente en cualquier PEMP en menos de 30 minutos.



# Cema Baterías presente en el foro de Alquiler de Maquinaria de Agalma

El pasado 22 de noviembre, Cema Baterías acudió al foro de Alquiler de Maquinaria de AGALMA (Alquiladores Galegos de Maquinaria), donde tuvo la oportunidad de explicar los nuevos productos de Trojan Battery Company junto a su Dealer SOOS Maquinaria.



# La Tadano AC 7.450-1 realiza una doble función en Wisconsin con su grúa de 500 t.

La Grúa Todoterreno AC 7.450-1 de 500 toneladas ahorra tiempo y dinero en el proyecto.

El contratista principal de Wisconsin, Findorff, tuvo una oportunidad única para demostrar el rendimiento versátil de una grúa móvil recientemente, durante la construcción de un nuevo edificio de uso mixto de 44 pisos en Milwaukee. La nueva propiedad consiste en más de 300 apartamentos, espacio comercial y estacionamiento, construidos principalmente con concreto vaciado en sitio y revestidos con muro cortina. El edificio cuenta con un total de 708 paneles prefabricados, la mayoría de los cuales fueron colocados por una grúa torre. Una vez que se desmanteló la grúa torre, Findorff necesitaba instalar ocho paneles prefabricados ubicados donde la grúa torre estaba anclada al edificio. Ya contaban con una solución versátil y económica en el sitio: una grúa Tadano AC 7.450-1 de Reynolds Crane, que se estaba utilizando para desmontar la grúa torre.

Kurt Erickson, supervisor de Findorff, expresó su entusiasmo por la AC 7.450-1: “Consideramos muchas opciones para instalar los paneles, la mayoría de las cuales habrían requerido algún tipo de modificación de interiores o costos elevados de equipo. Pero como Reynolds ya tenía la grúa todoterreno Tadano de 500 toneladas (454 toneladas métricas) en el sitio, pudimos extender el cronograma solo 1-2 días para instalar estos paneles. Los ajustes automáticos de ángulo de la pluma/luffing de la grúa para minimizar la deflexión cuando cambiaba el peso de la carga fueron perfectos para esta tarea, ya que necesitábamos que el gancho estuviera a menos de un pie (0.3 metros) de la estructura la mayor parte del tiempo. El radio, la capacidad y, sobre todo, la altura no fueron un problema debido a las configuraciones disponibles. Además, la reconfiguración pareció requerir un equipo más pequeño y se realizó más rápido”.

La AC 7.450-1 pudo manejar los paneles sin problema. De hecho, el levantamiento crítico fue el último panel prefabricado, que pesaba aproximadamente 7,600 libras (3,447 kilogramos) con aparejo, a un radio de 135 pies (41 metros) y a una altura de alrededor de 380 pies (116 metros). Nate Reynolds, vicepresidente ejecutivo de Reynolds Crane, describió cómo la versátil grúa Tadano cumplió en el momento decisivo: “Un sitio de construcción como este muestra exactamente por qué decidimos añadir esta nueva grúa a nuestra flota. Los 263 pies (80 metros) de pluma principal con una altura máxima de punta de 419 pies (128 metros) son óptimos para instalar grúas torre en el Medio Oeste, y al observar las tablas de carga, esta grúa se adapta perfectamente a la demanda



de nuestros clientes en nuestra flota de alquiler diaria. Siempre estamos escuchando a los clientes y aprendiendo cómo podemos ayudarlos mejor”.



“En este caso, pudimos comunicarnos con Findorff y planificamos usar la misma grúa móvil para múltiples usos en el trabajo, lo cual beneficia a todos, desde nuestros clientes hasta la comunidad, operando de la manera más eficiente posible”. Reynolds concluyó diciendo: “Apreciamos enormemente nuestra colaboración con Findorff y esperamos muchos más proyectos con ellos y con esta grúa”.

En general, este impresionante proyecto representó un gran esfuerzo de equipo de esta histórica colaboración entre el contratista general y la empresa de alquiler y aparejo de grúas. Findorff y Reynolds trabajaron de forma armoniosa, y la versátil AC 7.450-1 pudo realizar múltiples tareas. Y lo mejor de todo es que los ciudadanos de Milwaukee se beneficiarán con un impresionante nuevo edificio en el horizonte.

Erickson mostró su gran aprecio por el apoyo de Reynolds: “Los recursos, el personal y el equipo de Reynolds siempre son muy útiles en proporcionarme cualquier información que necesito para planificar. Nate siempre ha estado dispuesto a reunirse conmigo en los sitios de trabajo para revisar todo mucho antes de que comience la planificación de la tarea. Siempre es agradable comenzar el trabajo y que todos comprendan el plan”.

# Exmain, 50 años de trabajo, esfuerzo y éxitos

La antigua Fábrica de Armas de La Vega, en Oviedo, acogió el pasado 29 de noviembre la celebración del 50 aniversario de EXMAIN – GRUPO AUTOSA.

Alrededor de un millar de personas se dieron cita en la Fábrica de Armas de la Vega para acompañar y celebrar los 50 años de actividad del Grupo, fundado y presidido por José Luis Fernández Álvarez.

El evento contó con la presencia de Joao Hébil, director de Manitou para España y Portugal, José Antonio Nieto, CEO de Sany y Johannes Menzel de Clark por parte de EXMAIN; y Manuel Terroba, presidente de BMW Iberia por Autosa y Tormes Motor; así como de una amplia representación del mundo empresarial asturiano. Clientes, proveedores y trabajadores del Grupo se sumaron a la celebración que combinó perfectamente la efectividad del montaje escénico con la emotividad de la celebración.

Una amplia exposición de maquinaria de las marcas representadas, Manitou, Sany, Clark, Okada, Atlas Copco y Log Max a un lado y los últimos modelos de BMW, Mini y Motorrad al otro, franqueaban el espacio central en el que se congregaba los invitados al evento.

José Luis y Diego Fernández Díaz, hijos del fundador y directores comerciales de AUTOSA y EXMAIN respectivamente, ejercieron como anfitriones y maestros de ceremonia en un recorrido por la historia del grupo, con EXMAIN como punto de partida. Desde los inicios allá por junio de 1974 hasta la actualidad con sus dos sedes en Asturias y León, un vídeo recordó los hitos más destacados de la primera empresa del Grupo. En ese recorrido también tuvieron protagonismo las marcas representadas a través de Joao Hébil, José Antonio Nieto y Johannes Menzel, quienes destacaron la trayectoria de EXMAIN y de su fundador.

La intervención de José Luis Fernández Álvarez, fundador y presidente de EXMAIN y de todo el GRUPO AUTOSA, fue el momento más emotivo del acto. Rodeado de sus hijos y de los representantes de las marcas que le han acompañado a lo largo de estos 50 años, tuvo palabras de agradecimiento para todas las personas que trabajan en el grupo, insistiendo en la importancia de hacer equipo y reconociendo también la labor de sus hijos, José Luis y Diego. Emprendedor y empresario, recordó las dificultades de sus inicios e insistió en la impor-



tancia del trabajo y del esfuerzo como la base del éxito empresarial. “En el mundo empresarial hay que tomar decisiones, buscar nuevos

nichos de mercado y aprovechar las oportunidades” ese es el camino para celebrar el 75 aniversario, “nuestra próxima meta”.



## René Timmers abandona Riwal

El director financiero, René Timmers, dejará Riwal a partir del 31 de marzo de 2025. En los 12,5 años que Timmers trabajó para Riwal, contribuyó a que la facturación de la empresa creciera de 180 M a más de 300 M. Introdujo un sistema ERP mundial para sus 1500 empleados y estableció los estándares de la industria al vincular toda la línea de crédito de Riwal a su desempeño de sostenibilidad.

Los últimos 9 años, René ocupó el cargo de Director Financiero, por lo que participó en todas las adquisiciones y desinversiones de la empresa. Preparó el proceso de venta a Boels Rental y desempeñó un papel importante en la integración, asegurando una transición sin problemas para los equipos financieros de Riwal.

René Olsthoorn, CFO de Boels Rental: “Los esfuerzos de René Timmers tanto en la preparación de la adquisición de Riwal por parte de Boels como en la exitosa integración de las dos empresas son muy apreciados. En nombre de la junta estratégica, me gustaría expresar nuestra gratitud por su dedicación”.

René Timmers: “Estoy orgulloso de nuestros logros, posicionando a Riwal para el crecimiento futuro como parte de Boels, y espero ver prosperar a la organización recién estructurada”.



## SANY ha sido galardonada por LinkedIn como la marca ESG más influyente de China 2024

En la ceremonia de #FuturetoWin, la Directora de Branding Global de SANY, Yolanda Rong, recibió este prestigioso premio de manos de Matt Tindale, Director General de LinkedIn Asia-Pacífico, y Vianne Cai, Gerente General de LinkedIn China Marketing Solutions.

A lo largo del año, SANY ha compartido en la comunidad de LinkedIn historias reales y conmovedoras basadas en sus prácticas de fabricación ecológica, tecnologías de bajo carbono, desarrollo de talento, iniciativas de bienestar público y diálogos ESG de alto nivel. Estas historias han logrado resonar profundamente gracias al liderazgo visionario de ejecutivos como Ming XU y al esfuerzo conjunto del equipo y sus socios.

Este reconocimiento no hubiera sido posible sin la conexión genuina con la audiencia y el compromiso de inspirar al sector y al mundo a adoptar la sostenibilidad, la innovación y un futuro de beneficio mutuo.



# Flynn Crane Hire da la bienvenida a la primera grúa todo terreno Tadano AC 7.450-1 de Irlanda

Flynn Crane Hire ha incorporado a su flota la primera grúa todo terreno Tadano AC 7.450-1 de Irlanda, lo que refuerza aún más su capacidad para satisfacer las demandas de diversos proyectos de elevación. La grúa de siete ejes combina dimensiones compactas, un alcance impresionante y un rendimiento de elevación excepcional, lo que la convierte en una valiosa incorporación a las operaciones de la empresa.

El director general Colm Flynn explica la decisión de invertir en este innovador modelo: "La Tadano AC 7.450-1 ofrece un alcance incomparable con su pluma principal de 80 metros y su plumín abatible opcional. Su combinación de compacidad y resistencia nos permite afrontar proyectos que antes requerían grúas más grandes, pero con mayor eficiencia. Su pequeño tamaño es ideal para los lugares de trabajo más estrechos de Irlanda, especialmente en áreas urbanas".

## PUNTO DE REFERENCIA EN SIETE EJES

La AC 7.450-1 combina el tamaño compacto de un modelo de seis ejes con la potencia y el rendimiento de una grúa de ocho ejes. Sus extraordinarias capacidades de elevación incluyen hasta 23,7 toneladas con solo la pluma principal de 80 metros y unas impresionantes 37,3 toneladas cuando se utiliza el sistema Sideways Superlift (SSL).

El sistema SSL, introducido por primera vez en 2001 y mejorado aún más para la AC 7.450-1, fija los brazos Superlift directamente a la cabeza de la pluma principal, ampliando su longitud útil. Este diseño innovador aumenta significativamente la capacidad de elevación y posiciona a la AC 7.450-1 como líder en su clase. Además, el pasador hidráulico y la conexión de un solo cable del sistema simplifican el proceso de configuración, reduciendo el trabajo manual y garantizando una operación eficiente en el lugar.

El director de contratos, Simon Carroll, destaca las ventajas prácticas: "El diseño SSL garantiza que la configuración sea segura y rápida, lo que es una gran ventaja para proyectos exigentes. El tamaño compacto de la AC 7.450-1 y el sistema de cámara Surround View facilitan la navegación y el funcionamiento en espacios reducidos, mientras que su potencia de elevación es comparable a la de muchas grúas más grandes. Estas características son especialmente beneficiosas para trabajos en los que el espacio y el tiempo son limitados".

Desde su entrega, la AC 7.450-1 se ha utilizado en una variedad de proyectos, incluido el desmantelamiento de grúas torre y el reemplazo de unidades de tratamiento de aire en edificios de gran altura.

El operador Paul Douglas tiene la última palabra: "La AC 7.450-1 es una grúa de gran capacidad que ofrece un funcionamiento sua-



De izquierda a derecha: Tony Mullins (Tadano) - Sarah Keating - Paul Douglas - Charlie Flynn - Colm Flynn - Róisín Flynn - Aaron Rooney - Laura Flynn - Karl Thorne (Tadano)

ve y preciso, ya sea trabajando con la pluma principal o con el plumín abatible. También es excepcionalmente fácil de transportar en-

tre sitios, lo que mejora su eficiencia general. Esta grúa ha demostrado rápidamente ser un activo indispensable en nuestra flota".

## Kiloutou abre una nueva agencia en Murcia

Kiloutou, uno de los líderes en el alquiler de maquinaria y herramientas, con una de las gamas de maquinaria más amplia del mercado sigue avanzando en su expansión en España con la apertura de su primera agencia en la Región de Murcia y la número 26 en España.

Este nuevo establecimiento, ubicado en el Polígono Industrial de San Ginés, en la Calle Uruguay 19, 30820, abrió sus puertas el 26 de noviembre, ofreciendo a profesionales y particulares una amplia gama de maquinaria y equipos para cualquier tipo de proyecto, que sea de construcción, industriales u otros.

La empresa se ha consolidado como uno de los referentes en el sector gracias a su enfoque en la sostenibilidad y eficiencia. Al incorporar equipos de bajo impacto ambiental, Kiloutou ayuda a sus clientes a reducir la huella de carbono en sus proyectos, adaptándose a

las crecientes demandas de sostenibilidad. La expansión de Kiloutou en España se basa en un modelo de crecimiento mixto, que combina la apertura de nuevas agencias estratégicas con adquisiciones de empresas locales clave, como ya lo ha hecho con Valser o Tool-Quick en los últimos años. Este modelo permite a Kiloutou fortalecer su red, su stock de maquinaria y su capacidad para atender a los clientes de manera integral, con un equipo de expertos que brinda asesoramiento técnico y ayuda a los clientes a encontrar el equipo ideal para cada proyecto, desde pequeñas reformas hasta grandes obras de construcción.

# JLG anuncia nuevas características de elevación eléctrica

JLG® presenta nuevas características para las plataformas aéreas de tijera eléctricas y verticales, y la plataforma aérea para recolección de mercancía. Las mejoras tienen como objetivo mejorar la productividad, la eficiencia y la versatilidad en los lugares de trabajo y en las instalaciones.

JLG Industries, Inc., una empresa de Oshkosh [NYSE:OSK] y uno de los líderes mundiales en la fabricación de plataformas móviles de trabajo aéreo (MEWP) y manipuladores telescópicos anuncia nuevas características y opciones para su línea ES de plataformas aéreas de tijera para ser utilizadas sobre losas, plataformas aéreas de tijera eléctricas todoterreno ERT, plataformas aéreas verticales conducibles E18 y la plataforma aérea para recolección de mercancía E18. Estas actualizaciones incluyen motores de propulsión CA estándar, opciones de batería de iones de litio y una opción de carga con generador para extender el alcance, todo esto diseñado para mejorar la productividad, eficiencia y versatilidad de los modelos.

## LOS MOTORES DE PROPULSIÓN CA AHORA SON ESTÁNDAR

Los modelos ES1932, ES2632, ES2646 y ES3246 ahora cuentan con motores de propulsión CA como equipo estándar. Estos motores de propulsión CA de imán permanente ofrecen máxima eficiencia porque tienen menos consumo de energía, requieren menos consumo de batería y son virtualmente libres de mantenimiento. Los modelos de plataformas aéreas de tijera ES4046 y DaVinci™ AE1932 completamente eléctricas de JLG ya vienen estándar con motores de propulsión CA.

## OPCIONES DE BATERÍA DE IONES DE LITIO

Ciertas plataformas aéreas de tijera ES, plataformas aéreas verticales E18 y la plataforma aérea para la recolección de mercancía E18 de JLG ahora pueden ser equipadas con baterías de iones de litio. Los clientes pueden elegir entre litio, que ofrece una sola batería en la mayoría de los modelos, y litio+, que proporciona una batería adicional para aumentar los ciclos de servicio. Estas nuevas opciones de batería aseguran que no haya degradación del rendimiento, capacidades de carga rápida y duración de la batería extendida.

## OPCIÓN DE GENERADOR PARA MODELOS ERT

Para los modelos de plataformas aéreas de tijeras eléctricas todoterreno (ERT) JLG introdujo una opción de generador. Esta unidad de 2610 W, 58 V y 45 A permite a los operadores recargar las baterías en cualquier momento y lugar, extendiendo el alcance y aumentando la productividad y versatilidad en los lugares de trabajo.

“Estas nuevas características y opciones demuestran el compromiso de JLG de proporcionar soluciones innovadoras para satisfacer las necesidades cambiantes de nuestros clientes”, dijo Luca Riga, gerente sénior de marketing y desarrollo de negocios de JLG.

“Al mejorar el rendimiento y la versatilidad de nuestras plataformas aéreas eléctricas, ayudamos a los operadores a trabajar con mayor eficiencia en una amplia gama de aplicaciones; desde sitios de construcción hasta mantenimiento de instalaciones”.



# Serviobres Queralt sigue confiando en Transgrúas

Serviobres Queralt es una empresa de construcción que ofrece un gran abanico de servicios como edificios industriales, obra civil, obra pública, derribos...un equipo con gran experiencia, que amplía ahora su flota con esta grúa hidráulica articulada Fassi F345RB equipada con un volquete hecho a medida. Esta nueva adquisición les permitirá conseguir los mejores resultados.

La grúa hidráulica articulada Fassi escogida cuenta con 5 extensiones hidráulicas, jib L324, rotación continua de 360° con motor hidráulico y radio mando Scanreco V7 de 6 funciones. Además, esta grúa sobre camión ofrece los sistemas más avanzados como son control de estabilidad FSC SII, IoC, CCD (control de colisión en cabina) y ACF (plegado automático de la grúa).

En cuanto al volquete, se trata de un modelo con frontal de carga reforzado, puente de carga, y laterales con accionamiento hidráulico.



# Transgrúas hace nueva entrega destacada: grúa Fassi F545RA para Grúas Rubió Pubill

Transgrúas anuncia la entrega de una Fassi F545RA, una grúa de la gama pesada con una capacidad de elevación de 53 Tn/Mt, equipada con tecnología de vanguardia y prestaciones de primer nivel.

Características técnicas destacadas:

- Jib L426 para mayor alcance y versatilidad.
- Rotación continua de 360° mediante motor hidráulico.
- Estabilizadores extensibles hidráulicos hasta 7.790 mm.
- Limitador electrónico FX500, sistemas pro-link, XP, ADC y XF (Extra Fast).
- Radio mando RCS SCANRECO maxi de 8 funciones y control de estabilidad FSC SII.
- Cabrestante V20 con control automático.

Además, su departamento de carrocerías ha diseñado y fabricado una caja quita y pon a medida, adaptada específicamente a las necesidades operativas de su cliente, completando un equipo altamente personalizado y eficiente.





# Multitel MJ 700, la plataforma telescópica sobre camión con sistema híbrido entregada a BOER, B.V.

Hace unos días se entregó la máquina “verde” más alta jamás fabricada por Multitel Pagliero. Se trata de la plataforma telescópica sobre camión MJ 700 con sistema híbrido adquirida a Boer B.V., una histórica empresa de alquiler holandesa fundada en 1937. Montada sobre un camión Volvo FM500 10x4 (5 ejes), tiene una altura máxima de trabajo de 70,20 m, mientras que el alcance horizontal de 36 m permite una capacidad de cesta de 120 kg, 280 kg a 33,50 m de alcance, 400 kg a 31,30 m y 600 kg a 28,50 m. A pesar de su tamaño, la estabilización variable en cada estabilizador a partir de 1,3 m permite posicionar la máquina incluso en espacios reducidos.

Una plataforma de alto rendimiento que ahora es cero emisiones y silenciosa, gracias al nuevo pack híbrido que le permite trabajar en modo eléctrico; modo que se puede seleccionar tanto desde el suelo como desde la cesta.

El sistema de alimentación está formado por dos baterías de litio de 80V - 210Ah cada una para un total de unos 33Kwh de potencia y un motor eléctrico de 20kw - 80V, que acciona la bomba hidráulica. Las baterías permiten abrir completamente la máquina al menos 4 veces, partiendo de la posición de reposo hasta 70m. La recarga es posible de dos formas:

- conectándose a la red de 400V (recarga en aprox. 4 horas)
- accionando el generador diésel de a bordo en cualquier momento durante el trabajo, tanto desde el suelo como en la cesta (recarga en aprox. 5 horas)

Desde ambos paneles, de suelo y de cesta, es posible acceder a la pantalla de diagnósti-



co del sistema híbrido para comprobar la carga de las baterías, la corriente absorbida en tiempo real, la temperatura de funcionamiento de las baterías y del inversor, y otros parámetros.

La MJ700 está pintada con los colores negro y amarillo de la empresa Boer B.V., que en su página web indica que 29 municipios de los Países Bajos han introducido zonas de «emisiones cero». Con el nuevo modelo «verde», la empresa holandesa, que ya dispone de una Multitel Pagliero MJ525 y una J335 ALU, amplía y refuerza su oferta de máquinas respetuosas con el medio ambiente que pueden utilizarse en obras urbanas que requieren alturas de trabajo importantes.



# 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](http://WWW.NOOTEBOOM.COM)

## ALQUILER EQUIPOS

TU EQUIPO DE CONFIANZA

ELEVACIÓN, ENERGÍA, FORMACIÓN, MAQUINARIA, EVENTOS, MODULAR.



902 10 88 88  
[www.loxamhune.com](http://www.loxamhune.com)

**OLOXAM HUNE**  
Mucho más que un alquiler

# ESPECIAL: RED DE CONCESIONARIOS PALFINGER

**M. TORRE**

## CARROCERÍAS Y GRÚAS M. TORRE, S.L.

CARROCERÍAS Y GRÚAS M. TORRE es una empresa reconocida por su especialización en la manufactura de carrocerías y volquetes para camiones, con un enfoque particular en la creación de soluciones personalizadas y productos de alta calidad. Su compromiso con la excelencia se refleja en cada aspecto de su producción, donde solo se emplean materiales de primera categoría para garantizar resistencia, durabilidad y un acabado superior que satisface las más altas expectativas del mercado.

La compañía es parte de la red de Concesionarios Oficiales de PALFINGER Ibérica, una alianza estratégica que refuerza su posición en el sector al asociarse con uno de los líderes mundiales en grúas y equipos de elevación. Esto le permite ofrecer a sus clientes acceso a tecnología de vanguardia y productos innovadores que complementan su catálogo.

Uno de los principales valores diferenciales de CARROCERÍAS Y GRÚAS M. TORRE es su enfoque centrado en el cliente. La empresa no solo fabrica productos excepcionales, sino que también ofrece un asesoramiento experto y personalizado. Esto asegura que cada cliente reciba soluciones adaptadas a sus necesidades específicas, fortaleciendo la relación de confianza y garantizando la plena satisfacción con los servicios prestados.

### SERVICIOS

- **Fabricación:** carrocerías y volquetes para camión.
- **Montaje y Venta:** grúas, portacontenedores, tauliner y semi-tauliner, trampillas elevadoras, isoterms.

### CONTACTO

C/ Panaderos N.º 7  
47620 Villanubla, España

Tel: +34 983 560 961

Email:  
administracion@mtorre.es





HEAVY EQUIPMENT IBERICA



Distribuidor Oficial de **SANY** & **SCHEUERLE**

# NUEVA GRÚA TODOTERRENO SAC700E

- ✓ Motor Mercedes Benz OM471LA de 360kW/1600rpm
- ✓ Ejes Kessler con alta capacidad de carga
- ✓ Transmisión ZF Traxton de 12 velocidades

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

[info@grupohei.com](mailto:info@grupohei.com) | +34 663 96 31 07



Capacidad  
máxima

**70t**

Longitud de  
pluma

**50m**

Máxima  
elevación

**66,5m**