

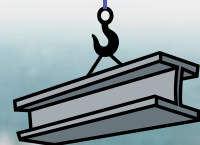
# MOVICARGA

MOVIMIENTO DE CARGAS

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

AÑO LI - Nº 594

Enero 2024



**SOCAGE**  
IBÉRICA

años  
**15**

---

**Innovando  
y trabajando  
para una  
mejora  
continua.**

---

 **PRODUCTO**

 **SERVICIO**

 **PERSONAS**

---

**LA COMBINACIÓN  
PERFECTA**

---





# ¡VISÍTENOS EN BAUMA 2025!

**bauma**

7.-13. APRIL 2025, MÜNCHEN

BOOTH NO. **FS.1105/1A**



**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



## SOCAGE IBERICA, S.L.

Polígono Industrial El Oliveral, C/J, 18,  
46190 Riba-Roja de Túria, (Valencia)  
Telf: +34 96 166 54 35  
email: info@socage.es  
www.socage.es

- 4 Editorial
- 6 Entrevista a Jesús Casín, Director de Socage Ibérica, con motivo del 15º aniversario de la empresa
- 12 Liebherr LTM 1120-4.2: grúa de 120 toneladas disponible con LICCON3
- 14 Grúas Pol, S.A. empieza el 2025 con la grúa más grande de Palfinger
- 18 TVH comienza el año, con excelentes perspectivas
- 24 LGMG amplía su gama de productos con la incorporación de carretillas elevadoras
- 26 La nueva F2350RL-HXP Techno: La grúa Fassi más potente de todos los tiempos
- 28 Entrevista a Bernar y Ángel García de Grúas García
- 33 El manipulador telescópico de LGMG se agrega a la lista de producción de su fábrica de México
- 34 Foselev utiliza una Tadano AC 7.450-1 para instalar un sistema de ventilación
- 36 Entrega de equipo de cadenas Palfinger ST 14 TEC para Martínez Cano Canarias, S.A.
- 38 Grúas Minguella invierte en la grúa Liebherr MK 88-4.1, la primera de su parque de maquinaria
- 40 Ya hay fecha para los Premios Movicarga: 18 de Septiembre en Madrid
- 42 Libercieza apoya la lucha contra el cáncer
- 43 Seguridad al máximo nivel con la Effer 685 + JIB 6S
- 44 Ritchie Bros. cierra una campaña récord en 2024 con su iniciativa "Termina bien para empezar aún más fuerte": más de 19.000 lotes vendidos
- 46 Luis Manuel de Sancha, Presidente de AECE, felicita el nuevo año a sus asociados
- 48 Un café con... Juan Pablo Viniegra, Secretario de AECE
- 50 Transgruma adquiere una 60 T y una 250 T de Sany
- 52 Zani Lift nos habla de la Snake 2010 Plus de Oil&Steel
- 54 Zani Lift presenta la plataforma sobre orugas de 21 m Octoplus 21 de Oil&Steel
- 56 Talleres Astiz, S.L. continúa confiando en Epsilon
- 57 Just Ibáñez se incorpora al equipo de Merca-Eleva
- 58 Geogrúas presenta la Hoeflon C4e: La mini grúa más compacta y versátil de su gama
- 60 RB Componentes ayuda a optimizar las baterías AGM sin mantenimiento  
Nuevo equipo de RB Componentes
- 61 Mycsa Grúas amplía la flota de las Fuerzas Armadas con sus trampillas elevadoras Zepro
- 62 Transgrúas entrega a Grúas Pol la primera grúa sobre orugas JF545.2  
Tadano celebra la excelencia. Reconocimiento de IHK Pfalz.
- 63 El motor de combustión de hidrógeno de JCB, «el primero del mundo», aprobado para uso comercial
- 64 Entrevista a Pedro Herrero Ayala, Director de Hidroelevadores Herrero, S.L.
- 65 GAM firma un préstamo sindicado de 60 millones liderado por Caixabank para impulsar su crecimiento sostenible
- 66 ANMOPYC: Balance 2024 y perspectivas 2025
- 68 [Alquiladores: Balance de 2024 y perspectivas 2025](#)
- 132 Kiloutou continúa su expansión en España con la estratégica adquisición de Liftisa y Gloobal  
Rival presenta su calculadora de emisiones
- 133 Tadano completa la adquisición de Manitex International  
Nueva incorporación a Euroyen: Mamen Diezma se suma al equipo comercial  
Jornada sobre la empresa familiar de grúas móviles
- 134 Manipuladores telescópicos Dieci compactos: un modelo para cada exigencia
- 135 Faraone Academy
- 136 Nuevo polibrazo Palfinger en la flota de Sadeco Córdoba, S.A.
- 138 NOTICIAS REVISTA ONLINE
- 148 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





## Soy más fuerte que las excusas

Cuando llega enero muchas personas se hacen promesas a sí mismos de las mejoras que quieren que traiga el 2025.

Me hace gracia que las personas hacen una lista, pidiendo lo humano y lo divino, y no cambian un ápice de su actitud o hábitos. Como si por intercesión divina esos propósitos fuesen a llegar a tu casa a llamar a la puerta y te cambiasen de repente.

Las personas que quieren mejorar en cualquier ámbito de la vida, tienen que ser conscientes de que eso requiere un esfuerzo extra.

Si quieres mejorar en el trabajo, primero tienes que tener una chispa de ambición e ir a por ello. En este país de tibios en que nos estamos convirtiendo, parece que ser ambicioso es mentar al demonio. Todo en su justa medida es bueno. No te digo que pises al de al lado, que machaques a los que te rodean, ni que hagas daño a nadie, pero sí un poco de vidilla, una mejora continua.

La ambición te permite marcarte unas metas, un objetivo. Es el principio de un camino que te llevará a mejorar, a tener éxito, a sentirte orgulloso de ti mismo.

Los desafíos en la vida son maravillosos. Superarte a ti mismo, superar tus habilidades, adquirir nuevos conocimientos y superar tus límites es algo que irás incorporando a tu mochila personal que te acompañará toda la vida.

Vivimos en un país de borregos, en un país de gente anestesiada porque a los políticos como Sánchez les interesa. Nuestro querido Presidente, está campando a sus anchas sin que le tiemble el pulso y obligando a que la política supere al poder judicial y nadie se inmuta ya. El sinvergüenza de Sánchez tiene un rebaño de ovejas, de las que se ríe y sacrifica según le venga en gana. Ese tipo de sociedad no ayuda para que la gente joven quiera ser mejor cada día. Nos venden el conformismo y el mal entendido bienestar social, porque les conviene.

De eso no tiene la culpa Sánchez, la tiene la familia que no ha sabido inculcar valores fundamentales y el saber discernir entre el bien y el mal. Mis hijas lo tienen claro, a los rojos, ni agua. Y punto. Llamadme radical, yo lo veo más como una educación con valores. Unos valores que hay que tatuar en los corazones de los que te rodean: amor, gratitud, empatía, humildad, honestidad, respeto, el perdón, el sentido de la justicia, y la fé. Sí, la fé, porque aunque para nosotros el año pasado fue una mierda, cada día doy gracias a mis padres por haberme enseñado a tener fé. A no rendirme venga lo que venga. A creer

en Dios y que no me dé vergüenza reconocerlo. Esa es otra, parece que hay que pedir perdón ahora por creer en Dios. Pues no, yo estoy feliz de hacerlo.

Seguimos. En este país, hay que diferenciarse. Si no destacas, eres uno más, otra oveja Dolly. Esa motivación que te ayudará a cumplir proyectos importantes, a liderar iniciativas o a mostrar tu compromiso con la excelencia, no la tiene todo el mundo, y menos en este momento. Aprovecha el momento. Sé más fuerte que las excusas.

El querer mejorar te hace que un tropiezo sea un mero obstáculo, no un problemón que te hace darte de baja por depresión.

Ojo, no estoy diciendo nada en contra de la gente que tiene depresión, porque es un tema muy, muy serio. Lo que me he dado cuenta hablando con un montón de empresarios es que, entre la baja paterna, las bajas por depresión, y las bajas por asuntos familiares, la empresa es el sitio que menos pisan algunos trabajadores en todo el año. No puede ser.

Si estás en modo “mejora”, siempre estás buscando nuevas ideas, nuevos caminos, hacer las cosas de manera más efectiva y encontrar soluciones que te aporten valor tanto a ti como a la empresa.

Si demuestras que tienes ganas de crecer, te considerarán más, tendrás más oportunidades.

Cuando trabajas con un propósito, estarás más feliz.

Cuántas veces escuchamos eso de: “tengo al equipo desmotivado”. Si cada uno a nivel personal tuviese esa chispa, eso se contagiaría y mejoraría la motivación general.

Sé que es complicado llevar tu trabajo diario y además abrir la casilla de “nuevos retos”, pero estoy segura que si te lo propones de verdad, esa satisfacción que te dará lograr tus metas, será recompensa suficiente.

Estamos en enero. Implementar las mejoras en la empresa que sean necesarias. Subir los precios. Si no lo habéis hecho, mal. Porque las máquinas, os recuerdo que siguen subiendo de precio. Y los fabricantes tienen la mala manía de cobrar.

No seas un flojo. Sé más fuerte que las excusas. Espabila.

FUERZA Y HONOR



**ROXU** GRUPO



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

985 79 36 36





años  
**15**



# ENTREVISTA

## Jesús Casín

DIRECTOR DE SOCAGE IBÉRICA

### 15° Aniversario de la empresa

**Mov.- ¿Qué significa para usted celebrar el 15° aniversario de Socage Ibérica?**

Para mí es una enorme satisfacción y un motivo de orgullo. Significa haber consolidado un proyecto sólido que comenzó con mucha ilusión y que hoy crece gracias a la confianza de nuestros clientes y al esfuerzo de todo el equipo.

**Mov.- ¿Cuáles han sido los hitos más significativos de estos 15 años?**

Hemos mejorado y estabilizado nuestra gama de productos, ofreciendo soluciones fiables y versátiles desde los 12 hasta los 100 metros de altura de trabajo. Al mismo tiempo, hemos consolidado nuestra red de servicio técnico y desarrollado una postventa







Este aniversario significa haber consolidado un proyecto sólido que comenzó con mucha ilusión y que hoy crece gracias a la confianza de nuestros clientes y al esfuerzo de todo el equipo.



*Gracias por la confianza y el compromiso durante estos 15 años.*

proactiva, permitiéndonos responder con rapidez y eficiencia a las necesidades de los clientes. Pero, sin duda, nada de esto sería posible sin el factor humano; contar con un equipo comprometido y altamente capacitado ha sido esencial. En definitiva, el foco en los tres elementos esenciales para Socage Ibérica como producto, servicio y personas, ha marcado la diferencia en estos 15 años de trayectoria.

**Mov.- ¿Qué desafíos recuerda como los más complicados y cómo lograron superarlos?**

Sin duda, hemos afrontado momentos muy complicados, desde la crisis económica y el COVID hasta periodos de falta de suministros y subidas de precios en materias primas y vehículos. Incluso fenómenos como la reciente

DANA han puesto a prueba nuestra capacidad de respuesta. Para superarlos, reforzamos la relación con el cliente, seguimos invirtiendo en innovación y optamos por una producción cada vez más autosuficiente, con gran parte de los procesos internalizados para evitar trasladar al cliente los problemas derivados de cada situación. Además, contar con un equipo sólido fue clave para adaptarnos y seguir creciendo.

**Mov.- ¿Cómo ha evolucionado la industria de plataformas aéreas en España durante este tiempo?**

La industria de plataformas aéreas en España se ha profesionalizado notablemente, impulsada por normativas más estrictas y la búsqueda de soluciones más eficientes y seguras. En este contexto, la plataforma sobre

*Nuestra filosofía de cercanía con el cliente y la implementación de soluciones digitales han mejorado notablemente la experiencia de uso y el servicio posventa.*

camión se ha convertido en un producto maduro, con presencia destacada tanto en flotas públicas y privadas como en los principales parques de alquiler.

**Mov.- ¿Qué cree que ha sido el mayor aporte de Socage Ibérica al sector en estos 15 años?**

Hemos aportado plataformas fiables, sencillas de usar y de grandes prestaciones, destacando la incorporación pionera de la estabilización automática de serie, que supuso un hito en el sector de las plataformas sobre camión. Además, nuestra filosofía de cercanía con el cliente y la implementación de soluciones digitales han mejorado notablemente la experiencia de uso y el servicio posventa, nos ha permitido ofrecer una atención personalizada a nuestros clientes.



Hemos consolidado nuestra red de servicio técnico y desarrollada una postventa proactiva, permitiéndonos responder con rapidez y eficiencia a las necesidades de los clientes. nada de esto sería posible sin el factor humano; contar con un equipo comprometido y altamente capacitado ha sido esencial.

**Mov.- ¿Con qué equipo humano cuenta actualmente Socage Ibérica?**

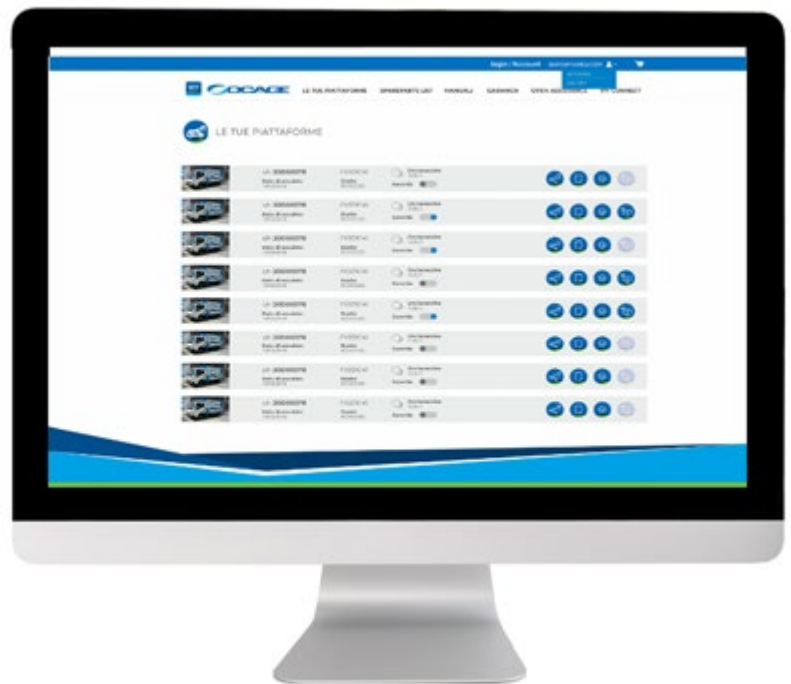
Somos un equipo de 32 personas multidisciplinar de técnicos, comerciales y personal administrativo. Ubicados en dos sedes productivas y de servicios en Madrid y Valencia. Mantenemos un ambiente de trabajo cercano, con profesionales formados y comprometidos con la mejora continua de la empresa.

**Mov.- ¿Qué papel juega el equipo en el éxito de la compañía? ¿Es difícil mantener un equipo motivado y capacitado?**

El equipo lo es todo: sin su dedicación no habríamos llegado tan lejos. Mantener la motivación requiere formación constante, fomentar el crecimiento interno y una cultura de empresa que reconozca el esfuerzo y valore la importancia del trabajo en equipo en la consecución de los objetivos.

**Mov.- ¿Cómo definiría la filosofía de “mejora continua” que caracteriza a Socage Ibérica?**

*Gracias a Speed, nuestros equipos son más sencillos de manejar y ofrecen mayor confianza al operador, diferenciándonos claramente en el mercado.*



Es una filosofía que aplicamos en cada área, desde el diseño de productos hasta el servicio postventa. Creemos en la adaptación constante y en escuchar las necesidades de los clientes para perfeccionar nuestras soluciones.

**Mov.- ¿Nos recuerda la gama completa de Socage? ¿Veremos modelos nuevos para el 2025?**

En Socage ofrecemos una amplia gama de soluciones diseñadas para satisfacer las necesidades más exigentes de nuestros clientes. Contamos con plataformas sobre camión que van desde los 12 hasta los 100 metros de altura, disponibles en versiones articuladas y telescópicas. Nuestra gama incluye también plataformas sobre oruga, que abarcan alturas de







*MySocage es el único sitio donde los clientes de Socage pueden encontrar todo lo que necesitan. Aprovecha los avances tecnológicos manteniendo la sencillez de uso y la fiabilidad que caracterizan a las plataformas de Socage.*



trabajo desde 15 hasta 35 metros. También disponemos de plataformas sobre furgón y vehículos pick-up 4x4. Además, destacamos nuestras soluciones de gran altura, una línea de plataformas desde los 39 hasta los 100 metros de altura de trabajo. Siempre comprometidos con la innovación, estamos trabajando en nuevos modelos para 2025, con tecnología avanzada, sencillez de uso, mayor versatilidad y la fiabilidad que nos caracteriza.

**Mov.- Socage es pionero en incluir la estabilización de serie, ¿cómo ha influido la estabilización automática de SPEED en la diferenciación de sus productos?**

Ha marcado un antes y un después en la seguridad y rapidez de maniobra de estabilización. Gracias a SPEED, nuestros equipos son más sencillos de manejar y ofrecen mayor confianza al operador, diferenciándonos claramente en el mercado y siendo demandados por los operadores, cada vez más conocedores de las alternativas en el mercado.

**Mov.- ¿Qué importancia tienen las plataformas sobre orugas en su gama de productos?**

Para nosotros, las plataformas sobre orugas RAPTOR representan una pieza fundamental de nuestra gama, consolidándose como una propuesta en continuo crecimiento y una gran aceptación en el mercado. Su éxito radica en un producto avanzado, con un equipamiento de serie muy completo y una fiabilidad sobresaliente. Nuestros clientes

**Hemos aportado plataformas fiables, sencillas de usar y de grandes prestaciones, destacando la incorporación pionera de la estabilización automática de serie, que supuso un hito en el sector de las plataformas sobre camión.**

destacan su versatilidad, prestaciones y facilidad de uso, atributos diferenciales de SOCAGE que responden perfectamente a las exigencias actuales de distintos sectores.

**Mov.- ¿Cómo se integra la tecnología IoT en sus plataformas para ofrecer soluciones más avanzadas?**

Integramos la tecnología IoT sin modificar el funcionamiento base de la plataforma ni afectar a su sencillez o fiabilidad, todas las operaciones se realizan externamente. La tecnología IoT de serie en todas las plataformas Socage nos permite recopilar datos en tiempo real, anticipar el mantenimiento y efectuar reparaciones o ajustes remotos, manteniendo intacta la simplicidad de uso del equipo. En definitiva, nos permite realizar una postventa más proactiva, mejorar el producto incluso después de ser entregado a nuestros clientes.

**Mov.- ¿Qué es el portal MySocage y qué beneficios ofrece a sus clientes?**

El portal MySocage es una plataforma integral de servicios y herramientas digitales de vanguardia que permite a nuestros clientes acceder a toda la información relevante de sus equipos, gestionar servicios y recibir soporte técnico de manera rápida y eficiente. Diseñado con una visión de 360 grados centrada en el usuario, MySocage es intuitivo, lleno de innovaciones y soluciones prácticas que ofrecen una ventaja competitiva, resolviendo las tareas y desafíos cotidianos de manera efectiva.

*Las plataformas sobre orugas Raptor representan una pieza fundamental de nuestra gama, consolidándose como una propuesta en continuo crecimiento y una gran aceptación en el mercado.*

En definitiva, MySocage es el único sitio donde los clientes de Socage pueden encontrar todo lo que necesitan. Aprovecha los avances tecnológicos manteniendo la sencillez de uso y la fiabilidad que caracterizan a las plataformas de Socage, siendo una base sólida para la evolución y mejora continua tanto en producto como en servicio.

**Contamos con plataformas sobre camión que van desde los 12 hasta los 100 metros de altura, disponibles en versiones articuladas y telescópicas. Nuestra gama incluye también plataformas sobre oruga, que abarcan alturas de trabajo desde 15 hasta 35 metros. También disponemos de plataformas sobre furgón y vehículos pick-up 4x4.**

**Mov.- ¿Cómo valora la acogida de esta plataforma entre sus clientes? ¿Qué acciones concretas han implementado para mejorar la experiencia del cliente?**

La acogida ha sido muy positiva, sobre todo por la comodidad de tener toda la información en un solo lugar. Estamos trabajando en tutoriales interactivos, creando soporte especializado y actualizaciones periódicas para mejorar su usabilidad.

**Mov.- ¿Qué papel juega la tecnología híbrida en el desarrollo de nuevos productos?**

La tecnología híbrida es esencial para reducir emisiones y afrontar trabajos en entornos con restricciones medioambientales. Estamos investigando para hacer nuestras plataformas más eficientes para conseguir mayores autonomías con diferentes grupos de baterías que mantengan la potencia y las prestaciones que valoran los clientes.

**Mov.- Siempre ha resaltado la importancia del servicio técnico de su marca. ¿En qué se diferencia Socage Ibérica en términos de servicio y postventa?**

Nuestro servicio es rápido, cercano y especializado. Contamos con una red de asistencia amplia, sedes en Madrid y Valencia, unidades móviles, repuestos disponibles y formación continua para nuestros técnicos y los de nuestros clientes. Un equipo implicado con el servicio al cliente y en asegurar que cualquier incidencia se resuelva en el menor tiempo posible.

**Mov.- ¿En qué novedades están trabajando que nos puedan adelantar y que supongan un valor añadido para los clientes?**

Estamos desarrollando innovaciones y evoluciones significativas en nuestras plataformas, seguramente comparables al impacto que tuvo la serie Speed con la incorporación de la estabilización automática de serie. Presentaremos a lo largo de 2025 una de esas evoluciones que creemos revolucionará el uso de las plataformas sobre camión, aportando nuevamente una importante mejora en

la seguridad y el uso. Además, presentaremos nuevas funcionalidades digitales disponibles para todos los clientes que les permita de manera remota optimizar el uso de los equipos. Nuestro objetivo es ofrecer siempre soluciones que no solo cumplan con las expectativas de nuestros clientes, sino que las superen y aporten un valor añadido.

**Mov.- ¿Le preocupa la competencia o le hace espabilar?**

La competencia es un estímulo constante: nos obliga a innovar y a no acomodarnos. Vamos en ella una oportunidad de crecimiento y de diferenciarnos aportando más valor tanto en producto como en servicio.

**Mov.- ¿Qué papel jugará la nueva fábrica en la estrategia de crecimiento de Socage Ibérica?**

La nueva fábrica será clave para impulsar nuestro plan de expansión a nuevos merca-







dos internacionales. Operativa desde 2024 y prevista para completarse en 2025, consolida la visión de Fiorenzo Flisi de internalizar la mayor parte de los procesos productivos, garantizando así un mayor control de calidad, acelerando las entregas e integrando nuevas tecnologías. Con ello, reforzamos nuestra capacidad de producción y elevamos la fiabilidad y acabado de cada producto Socage.

**Mov.- ¿Cuáles son los objetivos principales de la empresa para los próximos cinco años?**

Respecto Socage Ibérica es consolidar nuestro liderazgo en España, manteniendo nuestra filosofía de mejora continua. Respecto a la marca Socage a nivel global, buscará reforzar su presencia en mercados internacionales, evolucionar y ampliar la gama de productos y seguir introduciendo innovaciones que aporten un valor diferencial tanto en producto como en servicio. También pretendemos innovar en mejorar nuestro servicio postventa con herramientas digitales, seguir resolviendo los retos actuales de nuestros clientes y ofrecer mayores niveles de seguridad y usabilidad en nuestras plataformas sobre camión. Socage tiene como principal objetivo consolidarse como un referente mundial en plataformas aéreas sobre camión y sobre oruga.

**Mov.- ¿Qué rol tendrán las tecnologías sostenibles en el futuro de Socage?**

Serán clave para cumplir con las normativas

y las demandas de un sector cada vez más consciente con el medio ambiente. Invertiremos en sistemas híbridos y eléctricos, buscando siempre reducir la huella de carbono.

**Mov.- ¿Qué significa para usted dirigir una empresa como Socage Ibérica?**

Para mí, dirigir Socage Ibérica es un privilegio y una gran responsabilidad. Me llena de orgullo liderar a un equipo que ha posicionado la marca como líder del mercado y que, año tras año, mantiene la ambición de seguir mejorando y creciendo junto a nuestros clientes. Ver la satisfacción de quienes confían en nuestro trabajo es una de las mayores motivaciones.

**Mov.- ¿Qué le motiva personalmente en el día a día de su labor?**

Ver cómo el equipo crece y cómo nuestros clientes confían en nosotros. La innovación y la búsqueda de la excelencia me empujan a seguir mejorando cada día.

**Mov.- Si pudiera darle un consejo al Jesús Casín de hace 15 años, ¿cuál sería?**

Le diría que ser constante, apostar siempre por la mejora continua en todas los aspectos y rodearse del mejor equipo, son la clave del éxito.

**Mov.- ¿Qué tenéis pensado hacer este año para celebrar tan importante aniversario?**

Esta celebración era la que teníamos prevista para nuestro 10º aniversario, pero que no pudimos realizar debido al COVID. Organizaremos eventos especiales tanto con nuestros clientes como con nuestro equipo, para compartir buenos momentos y agradecerles su contribución por el éxito alcanzado en estos años. Además, queremos hacer visitas a las nuevas instalaciones de Socage en Italia, donde mostraremos de cerca el trabajo realizado durante este tiempo y reforzaremos nuestro compromiso de consolidarnos como un referente mundial en el sector.

Presentaremos a lo largo de 2025 una de esas evoluciones que creemos revolucionará el uso de las plataformas sobre camión, aportando nuevamente una importante mejora en la seguridad y el uso.



**Mov.- ¿Qué mensaje quiere transmitir a los clientes, socios y empleados en este aniversario?**

Gracias por la confianza y el compromiso durante estos 15 años. Seguiremos trabajando con pasión, innovando y creciendo juntos para ofrecer siempre el mejor servicio y la máxima calidad en nuestras plataformas. ¡Esto es solo el comienzo!



# LTM 1120-4.2

La LTM 1120-4.2 se incorpora a la gama de grúas todoterreno de Liebherr equipadas con el nuevo sistema de control LICCON3 y cuenta, asimismo, con un nuevo diseño de grúa.

## Liebherr LTM 1120-4.2: grúa de 120 toneladas disponible con LICCON3

Liebherr ha presentado otro modelo de grúa equipado con el nuevo sistema de control LICCON3: La LTM 1120-4.1 se convierte en la LTM 1120-4.2. Esta grúa de 4 ejes y 120 toneladas de capacidad máxima de carga ahora también se caracteriza por un nuevo diseño que marca tendencia. La LTM 1120-4.2 está equipada con el sistema de refrigeración de aceite del embrague de arranque TraXon DynamicPerform y nuevos sistemas de asistencia a la conducción para aumentar la seguridad en la circulación. Liebherr presentará el prototipo de la LTM 1120-4.2 en la feria Bauma de Múnich.

La familia de grúas móviles Liebherr sigue creciendo, gracias a un nuevo diseño de grúa y a la nueva generación del sistema de control LICCON3. No solo los futuros modelos de grúas incorporarán el nuevo sistema de control, sino que Liebherr también está actualizando los equipos existentes. En este proceso, el último dígito de la designación del modelo se incrementa en uno: La LTM 1120-4.1 pasa a ser LTM 1120-4.2. Los parámetros de rendimiento y las capacidades de elevación de la grúa permanecen sin cambios.

### SISTEMA DE CONTROL DE GRÚAS LICCON3

Con la tercera generación del sistema de control LICCON (Liebherr Computed Control), Liebherr lleva los conceptos operativos a un nuevo

**LIEBHERR ESTÁ ADAPTANDO  
SUCESIVAMENTE LOS MODELOS DE  
GRÚA EXISTENTES AL NUEVO SISTEMA  
DE CONTROL Y AL NUEVO DISEÑO.**





nivel tecnológico: software y lenguaje de programación completamente nuevos, bus de datos más rápido, mucha más memoria y mayor potencia de cálculo. El manejo les resulta muy familiar a los operadores de las grúas, de modo que el cambio a la nueva unidad de control se realiza sin problemas.

Se han incluido componentes de hardware de eficacia probada, como la unidad de mando y visualización móvil BTT. Con la función táctil en la nueva pantalla grande de la cabina de la superestructura, se ha conseguido que el funcionamiento sea todavía más sencillo y cómodo. También se ha revisado y simplificado la forma de mostrar la información. Nuestras grúas LICCON3 están preparadas por defecto para la telemetría y la gestión de flotas. En el portal de clientes MyLiebherr, el operador de la grúa podrá ver y analizar todos los datos relevantes.

### NUEVA CABINA DEL OPERADOR Y CABINA DE GRÚA

Como resultado de unos importantes efectos de sinergia, Liebherr ha fabricado una nueva cabina, al mismo tiempo que el sistema de control LICCON3. El diseño innovador destaca por los materiales de alta calidad y las formas atemporales, al tiempo que añade mejoras importantes para el operador de la grúa. Entre otras, el nuevo volante multifunción, la persiana lateral en la puerta del operador, un panel de control de instrumentos y módulos mejorados y nuevas pantallas. Opciones como el cierre centralizado con mando a distancia y la función «Coming and Leaving Home» añaden confort.

El sistema automático de calefacción y aire acondicionado completamente nuevo en la cabina del operador y en la cabina de la grúa garantiza una gran comodidad. Un sensor solar detecta la radiación solar intensa y regula la función de calefacción de manera automática. Los paquetes de iluminación de la cabina de la grúa, la superestructura, la parte trasera del vehículo, los faros delanteros y la pluma telescópica, así como lo plúmenes de celosía, se han optimizado y pueden funcionar con sistemas de iluminación LED. La tecnología LED destaca por su larga vida útil y proporciona una mejor iluminación.

### LTM 1120-4.2: THERE'S NOTHING MORE ON 4!

En 2020, Liebherr sentó nuevas bases en el campo de las grúas todoterreno y lanzó al mercado la LTM 1120-4.1, una grúa de 120 toneladas de capacidad máxima de carga que causó sensación bajo el eslogan "There's nothing more on 4!". Su concepto: máximo rendimiento sobre cuatro ejes. Esto la convirtió en la grúa todoterreno de 4 ejes más potente del mercado y superó los límites de las de su categoría. Se adentró en líneas de prestaciones que antes estaban reservadas para las grúas de 5 ejes de mayor tamaño, redefiniendo por completo las posibilidades de una grúa compacta.

## NUEVAS FUNCIONES: REFRIGERACIÓN DE ACEITE DEL EMBRAGUE DE ARRANQUE TRAXON DYNAMICPERFORM, SISTEMAS DE ASISTENCIA A LA CONDUCCIÓN Y PREPARACIÓN DEL TELEMANDO POR RADIO.

La LTM 1120-4.2 cuenta con una potencia que está, incluso, al mismo nivel que el de las grúas de la clase de las 200 toneladas, ya que su pluma telescópica de 66 metros de longitud es la más larga que se ha instalado jamás en una grúa móvil de cuatro ejes. La nueva LTM 1120-4.2 ofrece valores de capacidad de carga excepcionales, especialmente, en su extensión máxima. Gracias a la capacidad de carga de 9 toneladas con 66 metros de pluma telescópica, es ideal para montar grúas torre y antenas. La grúa de 120 toneladas alcanza alturas de elevación de hasta 91 metros y radios de trabajo de hasta 64 metros, haciendo uso de prolongaciones de celosía. El diseño compacto de esta grúa de 4 ejes convierte a la LTM 1120-4.2 en la opción ideal para trabajos en espacios reducidos. Las innovaciones VarioBase® y VarioBallast® de Liebherr se imponen en obras estrechas y garantizan un mayor rendimiento, flexibilidad y seguridad. Con su sistema VarioBallast®, el radio de contrapeso de la grúa puede ajustarse entre 3,83 y 4,77 metros. Gracias a los cilindros de contrapeso estándar, que giran mecánicamente, el radio puede reducirse fácilmente en 940 mm, lo que resulta ideal para espacios reducidos. Por otra parte, el radio de contrapeso máximo aumenta el rendimiento y a menudo reduce los costes, ya que muchas operaciones pueden realizarse con menos contrapeso, lo que elimina la necesidad de transportar contrapeso adicional.

### INNOVACIÓN PARA OFRECER MÁS VENTAJAS A NUESTROS CLIENTES

Además del nuevo sistema de control de grúas y un nuevo diseño, la LTM 1120-4.2 incorpora innovaciones técnicas adicionales que incrementan la seguridad, el confort y la rentabilidad. El moderno módulo de acoplamiento DynamicPerform permite un arranque y una maniobra prácticamente sin desgaste y sin sobrecalentamiento para la transmisión modular ZF TraXon, ya que transmite la potencia del motor a través de un paquete de placas refrigerado por aceite. Los nuevos sistemas de

asistencia, como el asistente de ángulo muerto y de alerta por colisión, aumentan la seguridad en la conducción.

Además, la LTM 1120-4.2 está preparada de serie para usar RemoteDrive. Este sistema permite operar la grúa móvil desde el exterior, mediante control remoto por radio. Esto es una gran ventaja, sobre todo, en obras con espacio reducido. Liebherr ha decidido también equipar de serie la nueva grúa con la popular base de soporte variable VarioBase®.

Para la LTM 1120-4.2, Liebherr ofrece, asimismo, nuevas opciones que ya han cosechado un gran éxito en otras grúas, como, por ejemplo, el sistema de lubricación centralizada para el chasis o la visualización de la presión de inflado de los neumáticos. De este modo, Liebherr apoya a sus clientes a la hora de contar con grúas bien mantenidas y a prueba de fallos en su parque de vehículos.

### GRACIAS A LA CAPACIDAD DE CARGA DE 9 TONELADAS CON 66 METROS DE PLUMA TELESCÓPICA, ES IDEAL PARA MONTAR GRÚAS TORRE Y ANTENAS.

### LA GRÚA DE 120 TONELADAS ALCANZA ALTURAS DE ELEVACIÓN DE HASTA 91 METROS Y RADIOS DE TRABAJO DE HASTA 64 METROS, HACIENDO USO DE PROLONGACIONES DE CELOSÍA.



# Grúas Pol

## Grúas Pol, S.A. empieza el 2025 con la grúa más grande de Palfinger

Grúas Pol, S.A. ha invertido en la PK 200002 L SH, maquinaria de tecnología avanzada, para ofrecer servicios de manipulación y elevación de cargas, así como transporte pesado.

### GRÚAS POL S.A. MÁS DE 60 AÑOS DE EXPERIENCIA

Grúas Pol, con más de 65 años de experiencia en el sector de la elevación y transporte, ha consolidado su reputación como líder en el mercado balear. Su compromiso con la innovación y la excelencia los ha llevado a equiparse con la mejor maquinaria del mercado, como las grúas Palfinger, reconocidas por su tecnología avanzada y versatilidad. Este reciente paso de adquirir una grúa Palfinger refuerza su capacidad para ofrecer soluciones aún más eficientes y seguras a sus clientes, garantizando el cumplimiento de los estándares más exigentes del sector.

La filosofía de Grúas Pol, basada en la eficacia, seguridad y trato personalizado, se com-



plementa perfectamente con las prestaciones de las grúas Palfinger, ideales para proyectos de gran envergadura. Este nuevo equipo permitirá a la empresa afrontar desafíos más complejos en la manipulación de cargas, elevaciones especiales y transporte pesado, reafirmando su posición como un referente en el sector y consolidando su liderazgo en innovación técnica y atención al cliente.

### LA PK 200002 L SH, LA GRÚA MÁS GRANDE DE PALFINGER

La PALFINGER PK 200002 L SH ha sido montada en un SCANIA B10 4x6, cuenta con 8 prolongas hidráulicas (G) y Fly - JIB PJ 300F, que permite un alcance horizontal 40,2 m, carga máxima 720 kg y hasta 55 m de altura de elevación. Además, también



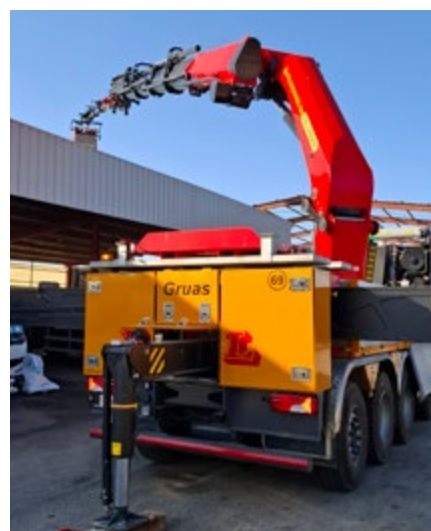


**LA PALFINGER PK 200002 L SH HA SIDO MONTADA EN UN SCANIA B10 4X6, CUENTA CON 8 PROLONGAS HIDRÁULICAS (G) Y FLY – JIB PJ 300F, QUE PERMITE UN ALCANCE HORIZONTAL 40,2 M, CARGA MÁXIMA 720 KG Y HASTA 55 M DE ALTURA DE ELEVACIÓN**

es el único modelo de la marca austriaca que se monta directamente en fábrica.

La nueva grúa PALFINGER de Grúas Pol S.A, cuenta con los siguientes sistemas de asistencia para un mayor rendimiento:

**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 menú intuitiva del mando PALcom P7.



cuenta con la cesta homologada PALFINGER BB042 con normativa EN280 para uso de hasta 2 personas con caja herramientas.

El montaje y carrozado de este conjunto, se realizó gracias al trabajo del Centro de Montaje PALFINGER en Salzburgo (MMC). Este

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



**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.

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

**DPS-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.

**POWER LINK PLUS:** El brazo articulado extensible de 15 grados, desarrollado especialmente por PALFINGER, se destaca por su extraordinaria geometría de movimientos. Incluso cuando se utilice en lugares con poco espacio, sigue siendo posible realizar los trabajos más difíciles.

La entrega personalizada del camión equipado con grúa fue efectuada por David Ruiz, experto en calidad y entregas, y el comercial de zona, Oscar Badía. 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.

**EL MONTAJE Y CARROZADO DE ESTE CONJUNTO, SE REALIZÓ GRACIAS AL TRABAJO DEL CENTRO DE MONTAJE PALFINGER EN SALZBURGO (MMC). ESTE ES EL ÚNICO MODELO DE LA MARCA AUSTRIACA QUE SE MONTA DIRECTAMENTE EN FÁBRICA.**



PALFINGER Ibérica agradece a Grúas Pol, S.A la confianza depositada en la marca. A continuación, algunas imágenes de los primeros trabajos la nueva PK 200002 L SH PALFINGER. ¡Larga vida a esta gran máquina!





# M400

## GRÚA COMPACTA



### CARACTERÍSTICAS DESTACADAS

 Dimensiones (A x L x P): 1,96 x 1,20 x 4,25 m

 Peso (excluyendo accesorios): 4300 kg

 Capacidad de elevación: 4000 kg

 Alcance máximo con Jib hidráulico (opcional): 17,00 m

 Altura máxima de elevación con Jib hidráulico (desde el suelo): 21,10 m

 Altura máxima de elevación (cabrestante subterráneo): -53,5 m

Ponte en contacto con nosotros:  
[dpt-comercial@palfinger.com](mailto:dpt-comercial@palfinger.com)

M400  
EN ACCIÓN



DESCUBRE  
BG LIFT





# Entrevista

Jon Lecue, General Sales Manager y Amaury Salaun, Vice President Sales South Europe

## TVH comienza el año con excelentes perspectivas

Hemos hablado con el equipo de liderazgo de TVH en España sobre los desafíos más importantes que han enfrentado en los últimos dos años y sus ambiciones para el futuro

### Amaury Salaun

Vice President Sales South Europe



Desde enero de 2023, Amaury Salaun lidera en TVH la región Ibérica (España y Portugal), implementando estrategias que han fortalecido la comunicación entre departamentos y potenciado la integración de Bepco. Esto ha permitido unificar culturas, sistemas y equipos, con énfasis en la división agrícola, donde se prevé un aumento significativo de la cuota de mercado. Además, la digitalización y el comercio electrónico son pilares clave, con la renovación de la plataforma online en 2024, para ofrecer a los clientes un acceso más rápido,

cómodo y eficiente a millones de referencias. Asimismo, la sostenibilidad ha ganado protagonismo, impulsando el crecimiento del departamento de piezas reacondicionadas y fomentando soluciones más ecológicas en el mercado de recambios.

La estructura organizativa se centrará en mejorar la eficiencia, con una dirección unificada de ventas liderada por Jon Lecue y la gestión centralizada de los equipos comerciales.

#### Mov.- ¿Desde hace cuánto tiempo lideras el mercado en España y de Portugal?

El inicio de mi responsabilidad sobre la región de Ibérica (España y Portugal) es desde enero de 2023. Desde entonces he viajado mucho a España y Portugal para mantener reuniones con clientes, primeros responsables de los diferentes departamentos y con los representantes de ventas, además de participar en eventos de las asociaciones del sector, ferias, etc. Semanalmente, desde el primer día, mantengo reuniones online para abordar multitud de situaciones y proyectos.

CREAR UN EQUIPO UNIDO EN EL QUE EXISTE COMUNICACIÓN Y LA TOMA DE DECISIONES ESTÉ CONSENSUADA ENTRE LOS DEPARTAMENTOS A LOS QUE AFECTEN CUALQUIER CONSECUENCIA DE LA DECISIÓN QUE CORRESPONDA



## LAS MAYORES TENDENCIAS EN LA INDUSTRIA DE PIEZAS DE RECAMBIO EN 2025 SON:

- DIGITALIZACIÓN Y COMERCIO ELECTRÓNICO
- ENFOQUE EN LA SOSTENIBILIDAD

sino a las expectativas de los clientes por soluciones más ecológicas.

Otra iniciativa es que nuestro departamento de piezas reacondicionadas siga creciendo. Ya constituye un pilar fundamental en TVH y queremos que siga creciendo. Nuestros clientes pueden enviarnos piezas para ser reparadas por nuestro personal y podemos intercambiar sus piezas estropeadas por otras reacondicionadas. Contamos con una infraestructura sorprendente para poder acometer este proyecto, ya consolidado: bancos de prueba, gran stock de piezas y personal cualificado.



### Mov.- ¿Cómo puedes resumir los cambios que has vivido y tus contribuciones desde entonces?

Los últimos años hemos atravesado una serie de desafíos, resueltos con éxito. Respecto a los cambios, el inicio de mi responsabilidad sobre la región Ibérica fue al mismo tiempo que la integración de Bepco en TVH, dos culturas diferentes, sistemas de trabajo distintos, integraciones de sistemas informáticos, equipos internos y externos que tuvieron que adquirir y desarrollar nuevas habilidades y conocimientos sobre el trabajo en más divisiones comerciales, a un ritmo muy rápido.

Sobre mis contribuciones, muchas de ellas en la división agrícola, donde se espera que la cuota de TVH, no sólo en España sino en el mundo, aumente sensiblemente, y una de las más importantes, crear un equipo unido en el que existe comunicación y la toma de decisiones esté consensuada entre los departamentos a los que afecten cualquier consecuencia de la decisión que corresponda.

### Mov.- ¿Cuáles son las mayores tendencias en la industria de piezas de recambio en 2025?

- **Digitalización y comercio electrónico:** Las plataformas online que permiten el comercio electrónico. Comodidad y transparencia para que los compradores, desde su puesto de trabajo tengan acceso a todo lo que necesitan con rapidez y eficacia en el proceso de compra. Por un lado, seguir a la vanguardia en digitalización de nuestros procesos. En este sentido, nuestra plataforma de e-commerce ha sido renovada y mejorada en 2024, para que la experiencia de nuestros clientes sea más satisfactoria: mayor información y facilidad para consultar y realizar la compra (hablamos de 47 millones de referencias).
- **Enfoque en la sostenibilidad:** existirá una

creciente demanda en piezas recicladas, reacondicionadas o fabricadas con materiales sostenibles donde TVH nos da lugar a la alternativa de piezas remanufacturadas, donde nos ayuda a darle una segunda vida a los recambios. No se trata sólo de responder a cuestiones medioambientales,

- Aparte de lo anterior, seguimos estudiando el mercado desde diferentes puntos de vista: (nuevas tendencias, evoluciones técnicas ...). Hay una larga lista de variables que hay que comprender y tener en cuenta en el mercado. Trabajar de manera eficiente es el común denominador de todos nuestros propósitos.

NUESTRA AMBICIÓN ES  
SER LÍDERES EN NUESTRAS  
LÍNEAS DE NEGOCIO. LOS  
NÚMEROS UNO, SIEMPRE  
TIENEN EL LISTÓN MUY ALTO

### Mov.- ¿Cómo valoráis el impacto en el mercado de recambios por el cambio hacia los vehículos eléctricos y con sistemas avanzados de asistencia de conducción?

Nuestras conclusiones al respecto son varias, para las que ya tenemos previstas soluciones y acciones:

- La demanda de piezas y componentes cambiará de un tipo de piezas a otras (baterías, sistemas de gestión de energía y piezas electrónicas de precisión)
- Por la inclusión de ciertos sistemas en la maquinaria (por ejemplo: ADAS), habrá una creciente demanda de recambios especializados y de formaciones técnicas para su instalación.



Equipo TVH



**Mov.- ¿Cuáles son las ambiciones de TVH en 2025?**

No sólo en 2025. Nuestra ambición es ser líderes en nuestras líneas de negocio. Los números uno, siempre tienen el listón muy alto.

Sin embargo, lo asumimos y aceptamos como una oportunidad para una mejora constante. Pero no olvidemos que en nuestras raíces y en nuestra evolución hay denominadores comunes que nos han hecho llegar a ser quienes somos: trabajo duro, decisiones acertadas, cuidar de las personas, esforzarnos por estar un paso por delante y dar el mejor servicio a nuestros clientes para que sus negocios estén en buenas manos.



**ES PROYECTO QUE SE BASA EN:**

- CENTRALIZACIÓN EN LA DIRECCIÓN GENERAL DE VENTAS
- CENTRALIZACIÓN DE LA GESTIÓN DE LOS EQUIPOS EXTERNOS COMERCIALES
- MEJORAR LA COLABORACIÓN DENTRO Y ENTRE LOS EQUIPOS ES UN OBJETIVO FUNDAMENTAL



**Entrevista Jon Lecue**

General Sales Manager

**Mov.- ¿Qué aportaciones de Amaury destacas en Ibérica?**

Es una persona de completa confianza que tiene mucha experiencia en gestión a alto nivel, con conocimiento en el mercado, gestión de equipos, grandes conocimientos en fuentes de suministros de piezas de recambios y que entiende que un proyecto como el de TVH no puede pasar sino por acciones que tengan objetivos concretos, personas que se hagan responsables de los mismos y con un timing preciso. Una aportación reseñable es la de interrelacionar a personas entre diferentes departamentos para reunirse, establecer objetivos comunes y coordinar proyec-



Mario Borrás, External Sales Manager España, Jon Lecue, General Sales Manager y Nuno Fernandes, External Sales Manager Portugal

**DESDE ENERO, LOS REPRESENTANTES DE VENTAS VAN A SER DIRIGIDOS POR UNA SOLA PERSONA, MARIO BORRÁS**



**SOMOS MÁS DE 15 PERSONAS QUE, A DIARIO, VISITAMOS A CLIENTES E INTENTAMOS AYUDARLES PARA HACER QUE SU NEGOCIO TENGA UN COLABORADOR DE CONFIANZA**

En España, desde enero, los representantes de ventas van a ser dirigidos por una sola persona, Mario Borrás, de modo que habrá una sola voz y un liderazgo integral de todas las acciones comerciales que se realicen en cada línea de negocio de TVH.

- 3.- Colaboración en equipo. En 2024 y 2025, mejorar la colaboración dentro y entre los equipos es un objetivo fundamental. En 2025, adaptamos aún más la estructura del equipo para ofrecer un servicio aún mejor a los clientes: una comunicación más eficiente y rápida con nuestros clientes y un mejor soporte técnico para nuestros clientes industriales.

**Mov.- ¿Cómo explicarías las claves para manteneros tan unidos?**

Lo primero es trabajar mucho y de la misma forma. Hablamos el mismo “idioma” y nos

**TVH TIENE PROYECTOS A CORTO, MEDIO Y LARGO PLAZO QUE SUPONEN MEJORAS Y HERRAMIENTAS PARA PODER DIFERENCIARNOS Y DAR MEJOR SERVICIO**

**Mov.- ¿Qué es lo que más motiva al equipo?**

Sentirse un engranaje más para que todo funcione es ya motivador. TVH nos lo pone fácil porque tiene proyectos a corto, medio y largo plazo que suponen mejoras y herramientas para poder diferenciarnos y dar mejor servicio. Esto le da al equipo un buen guión en que deben enfocarse.

**Mov.- ¿Qué retos te inquietan en 2025?**

Hasta ahora, teníamos retos de mercado e internos, propios de una integración de dos grandes empresas donde, lo más importante era conseguir estar unidos y sentir que somos un equipo. En 2025 el reto es externo: llevar a buen fin todos los proyectos que tenemos previsto lanzar y conseguir éxito en todas las acciones comerciales que hemos preparado en cada línea de negocio.

**Mov.- ¿Podrías darme algún ejemplo de novedades para 2025?**

Sólo en 2025:

- Desarrollo de “Commercial Excellence”
- Integración de ERPs con nuestros clientes
- Stock local de componentes pesados y voluminosos para ser muy competitivos
- Acuerdos con fabricantes de componentes de primer nivel



tos en común. Se generan muchas sinergias y facilitan mucho la consecución de dichos objetivos. Al trabajar habitualmente en nuestra sede social de Bélgica y visitando nuestras oficinas de España, nos facilita avanzar en muchas gestiones, nos pone en contacto con personas clave, se reúne cara a cara con diferentes responsables y generando una influencia positiva para agilizar procesos y tomar decisiones.

**Mov.- Como recientemente has sido nombrado General Sales Manager de Ibérica, ¿cuál es tu proyecto más importante para el equipo comercial?**

Es un proyecto que se basa en varios pilares:

- 1.- Centralización en la dirección general de ventas. Jon Lecue, es la persona responsable de la dirección general de ventas (GSM) de los equipos internos y externos y de todas las divisiones de negocio: industrial, construcción, agricultura, puertos y desarrollo de diferentes mercados específicos (telemetría, cosecha, implementos y formaciones). Este cambio permite tomar decisiones con una visión global y teniendo en cuenta muchas variables que, de otra forma, podrían pasar desapercibidas.
- 2.- Centralización de la gestión de los equipos externos comerciales. Hasta ahora, gestionamos el equipo de representantes de ventas con dos personas en España.

respetamos porque mantenemos un mismo ritmo de trabajo y actitud ante los clientes. En el equipo externo somos más de 15 personas que, a diario, visitamos a clientes e intentamos ayudarles para hacer que su negocio tenga un colaborador de confianza. Hay semanas que varias veces, otras una vez todo el equipo, nos reunimos para tratar asuntos importantes y hacer el seguimiento de acciones iniciadas, tanto con el equipo interno como con el externo.



- Acuerdos con fabricantes de maquinaria, como partners en el servicio post venta
- Mejora de nuestro ecommerce
- Acceso a información de una forma intuitiva, gráfica y completa que permite analizar y tomar decisiones con un índice de acierto alto
- Equipos internos especializados para dar servicio a nuestros clientes desde diferentes especializaciones
- Desarrollo de la división de cosecha, TVH University, dispositivos de diagnosis e implementos, bajo la dirección de Diego Oliver.

**Mov.- ¿En qué van a beneficiar estas acciones a los clientes a nivel práctico?**

Los clientes se beneficiarán, con estas acciones de:

- Los representantes van a entender mejor su

negocio y a preocuparse para que nuestras propuestas encajen perfectamente con sus necesidades. Van a buscar que el beneficio para nuestros clientes sea a largo plazo, buscando una alianza profesional sólida y sana.

- Van a tener acceso a productos en nuestros almacenes locales que, por su peso y volumen, hasta hoy tenían un coste alto enviarlos desde nuestra sede de Bélgica.
- Nuestro equipo interno va a atender mejor y más rápido sus necesidades, en función de si son de tipo técnico, consultas comerciales o asuntos generales.
- La integración de ERPs facilitará la gestión administrativa, de consultas, etc. con TVH
- En general, vamos a encajar mejor con ellos hasta el punto de que quieran cada vez más que seamos su partner preferencial porque se sienten en buenas manos.

**EN 2025 EL RETO ES LLEVAR A BUEN FIN TODOS LOS PROYECTOS QUE TENEMOS PREVISTO LANZAR Y CONSEGUIR ÉXITO EN TODAS LAS ACCIONES COMERCIALES QUE HEMOS PREPARADO EN CADA LÍNEA DE NEGOCIO**



**Amaury Salaun**  
Responsable de la región del Sur de Europa



**Rafael Poveda**  
General Sales Manager de proyectos estratégicos



**Jon Lecue**  
General Sales Manager Ibérica



**Sophie Goetvinck**  
Commercial Excellence



**Mario Borrás**  
External Sales Manager España



**Nuno Fernandes**  
External Sales Manager Portugal



**Diego Oliver**  
Business Developer Manager España y Portugal



Key Account Representative España



Gem One Telemetría



Data and Analytics



**Karen Deblauwe**  
Internal Team Leader España



**Luis Navarrete**  
Internal Team Leader España



**Fernando Lama**  
Internal Team Leader España



**Samuel Gómez**  
Internal Team Leader España



**Stefanie Duthoo**  
Internal Team Leader España



---

# Un poco más cerca del cielo

---

Contacte con su distribuidor en  
[www.liebherr.com](http://www.liebherr.com)

## LIEBHERR

Grúas de pluma abatible

Visítenos:

# bauma

Múnich, del 7 al 13 de abril  
[www.liebherr.com/bauma](http://www.liebherr.com/bauma)





# LGMG amplía su gama de productos con la incorporación de carretillas elevadoras

Siguiendo el desarrollo del mercado y centrándose en la demanda diferenciada, LGMG lanza la carretilla elevadora para proyectos estratégicos.

Aprovechando la ocasión de Bauma China 2024, celebrada en Shanghái del 26 al 29 de



**LAS CARRETILLAS ELEVADORAS DE LGMG PRESENTAN UN DISEÑO INTELIGENTE Y COMPACTO CON GRAN MOVILIDAD, LO QUE LES PERMITE MOVERSE CON FLEXIBILIDAD EN ESPACIOS REDUCIDOS Y MEJORAR LA EFICIENCIA DEL TRABAJO.**



noviembre, LGMG presenta varias carretillas elevadoras de nuevo desarrollo, incluido un modelo RT contrapesado con motor Kubota y cuatro modelos contrapesados con batería de litio.

Las carretillas elevadoras de LGMG se presentan en varias capacidades de carga, desde carretillas pequeñas (1-2 toneladas) has-

ta modelos más grandes (hasta 8 toneladas o más), en función de las necesidades específicas del cliente.

Las carretillas elevadoras de LGMG presentan un diseño inteligente y compacto con gran movilidad, lo que les permite moverse con flexibilidad en espacios reducidos y mejorar la eficiencia del trabajo.







**LAS CARRETILLAS ELEVADORAS DE LGMG SE PRESENTAN EN VARIAS CAPACIDADES DE CARGA, DESDE CARRETILLAS PEQUEÑAS (1-2 TONELADAS) HASTA MODELOS MÁS GRANDES (HASTA 8 TONELADAS O MÁS), EN FUNCIÓN DE LAS NECESIDADES ESPECÍFICAS DEL CLIENTE.**

LGMG se centra en la comodidad del operador con asientos ajustables, visibilidad mejorada y disposiciones de control intuitivas, así como joysticks multifuncionales de diseño ergonómico para ayudar a reducir la fatiga del operador durante turnos largos. La función de autodiagnóstico a bordo facilita la localización de averías, proporcionando una rápida comprobación de la seguridad.

Por la tecnología de transmisión hidrostática, la carretilla elevadora RT CPCY25 puede cambiar de velocidad continuamente y desplazarse de forma suave, precisa y cómoda. Tiene tres modos de conducción: modo de tracción en las cuatro ruedas, modo de tracción delantera y modo antideslizamiento automático, que pueden ser cambiados fácil y

rápidamente por el operador de acuerdo a las condiciones de trabajo.

Los mástiles, las potencias de los motores y la robustez del chasis y los componentes están diseñados para condiciones de funcionamiento extremas, lo que permite a la CPCY25 ofrecer un excelente rendimiento todoterreno al tiempo que garantiza una vida útil óptima de la máquina.

LGMG se centrará en la I+D y la producción de carretillas elevadoras propulsadas por baterías de litio apoyándose en sus ventajas industriales en el sector de las nuevas energías y en su avanzada capacidad de fabricación, mostrando su compromiso con la electrificación total. La gama completa de carretillas elevadoras LGMG debutará en 2025 y se venderá en todo el mundo.



ÚNETE AL PORTAL Nº 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**

# La nueva F2350RL-HXP TECHNO: La grúa Fassi más potente de todos los tiempos

Con la F2350RL-HXP TECHNO, Fassi redefine el futuro de la elevación. Esta es la grúa más potente jamás realizada por la empresa, la primera del mundo con 18 extensiones hidráulicas. Una combinación perfecta de fuerza, precisión y tecnología que supera cualquier expectativa.

Fassi alcanza nuevos estándares de potencia e innovación con la F2350RL-HXP TECHNO, la grúa más potente jamás producida por la empresa, la primera del mundo con 18 extensiones hidráulicas, diseñada para quien exige lo mejor en términos de prestaciones y precisión.

La F2350RL-HXP TECHNO nace para satisfacer las necesidades de un sector en continua evolución. Pensada para su instalación en vehículos con un peso total máximo de 40 toneladas, mantiene una longitud inferior a los 10 metros, combinando así agilidad operativa y prestaciones extraordinarias. Su brazo principal, un metro más largo que el modelo anterior, F2150RL, permite alcanzar nuevas cimas en términos de alcance y capacidad de elevación, gracias al uso de las nuevas prolongas hidráulicas L956L, L957L y L958L.

La auténtica revolución reside en las innovaciones tecnológicas que hacen de la F2350RL-HXP TECHNO una obra maestra de la ingeniería. La sección decagonal X-Design del brazo y de las extensiones telescópicas, unida al sistema electrónico FX990, garantizan una distribución ideal de los esfuerzos y una gestión dinámica de los movimientos. La F2350RL-HXP TECHNO es también la primera grúa de la gama que extiende la tecnología X-Design a la prolonga hidráulica, aprovechando plenamente el potencial derivado de un diseño innovador.

El sistema de control de estabilidad FSC TECHNO permite adaptar la estabilidad de la grúa a las distintas condiciones operativas. Esta grúa no solo es una evolución de la gama TECHNO, sino una auténtica revolución destinada a marcar la línea del futuro de la elevación.

## BASE PERSONALIZABLE: UNA SOLUCIÓN A MEDIDA

La base de la F2350RL-HXP TECHNO está disponible en tres versiones (SB, MB, LB)



y ofrece una completa personalización para adaptarse a cualquier configuración del vehículo. Con seis estabilizadores, de los cuales dos extensibles posteriores, garantiza una estabilidad ideal incluso en las condiciones operativas más difíciles.

## SECCIÓN DECAGONAL X-DESIGN

La F2350RL-HXP TECHNO está dotada de la revolucionaria sección decagonal X-Design, una innovación que optimiza la distribución de los esfuerzos entre patín y larguero, reduciendo el peso total de la grúa sin comprometer su resistencia estructural. Esta configuración garantiza una capacidad de carga superior, sobre todo en las configuraciones verticales, y mejora la eficiencia operativa de la grúa. Por primera vez en la gama, la tecnología X-Design se ha extendido también a la prolonga hidráulica, permitiendo así aprovechar al máximo el potencial del brazo principal y de las extensiones telescópicas, mejorando la flexibilidad y la eficacia en las operaciones más complejas.

## SISTEMA XF: PRESTACIONES HIDRÁULICAS OPTIMIZADAS

El sistema hidráulico XF mejora la fluidez, la precisión y la velocidad de los movimientos de la grúa, gracias a la adopción del distribuidor proporcional multifunción Danfoss. Las principales ventajas para el operador incluyen movimientos del brazo más fluidos y progresivos, una mayor sensibilidad en el control y una reducción del sobrecalentamiento del aceite. Esto se traduce en una gestión operativa más eficiente y segura, con la consiguiente mejora de las prestaciones y de la vida útil de la grúa.

## ESTABILIZADORES RADIOCONTROLADOS

La F2350RL-HXP TECHNO está equipada con estabilizadores radiocontrolados, que permiten al operador controlar la extensión y el ajuste de posición directamente desde el radiocontrol, sin tener que intervenir manualmente. Esta solución no solo facilita las operaciones de estabilización, sino que aumenta también la seguridad, y permite una gestión más precisa y rápida de los estabilizadores en todas las condiciones operativas.

## SISTEMA FSC TECHNO: SEGURIDAD Y FLEXIBILIDAD OPERATIVA

Gracias al sistema de estabilidad FSC TECHNO, el operador puede elegir, según sus propias necesidades y según las condiciones de trabajo, si utilizar un sistema proporcional basado en la extensión de los estabilizadores o si activar el inclinómetro. Esta flexibilidad permite mantener siempre la máxima seguridad operativa, optimizando las prestaciones de la grúa en cada situación.

## NUEVO FIRMWARE: INNOVACIÓN DIGITAL PARA UN CONTROL TOTAL

El nuevo firmware de la Fassi F2350RL-HXP TECHNO revoluciona la gestión de las



grúas, ofreciendo funcionalidades avanzadas para mejorar precisión y eficiencia. Gracias al sistema Internet of Cranes® (IoC), la grúa permanece constantemente conectada, lo cual garantiza una asistencia continua que reduce tiempos y costes de mantenimiento.

El portal IoC, accesible a operadores, concesionarios y técnicos, reúne en una única plataforma funcionalidades como la telemetría, la gestión de la flota y la detección de las anomalías. Con pocos clics, ofrece una visión completa del estado de las máquinas, permitiendo intervenciones rápidas y mejorando así la eficiencia operativa.

Además, el sistema calcula de forma dinámica las horas de trabajo que faltan para la próxima intervención de mantenimiento, basándose en el uso efectivo de la grúa. Esto permite una programación precisa de las paradas de la máquina, optimizando los tiempos y garantizando una continuidad operativa sin interrupciones.

Los sistemas JDPX y XP garantizan un extra de potencia en las elevaciones con prolonga hidráulica, gestionando automáticamente y de forma continua el aumento de las prestaciones.

### PROLONGA HIDRÁULICA: EXTENSIÓN Y FLEXIBILIDAD OPERATIVA MÁXIMAS

La prolonga L958L se distingue por una extensión hidráulica de 17,2 metros con una capacidad máxima de elevación de 10.000 kg, que hacen posibles operaciones de elevación extraordinariamente largas sin comprometer la estabilidad o la precisión. La combinación con la tecnología X-Design asegura altas prestaciones incluso en las condiciones de trabajo más difíciles.

### CABRESTANTE Y SISTEMA DE POLEAS: INNOVACIÓN Y POTENCIA

La F2350RL-HXP TECHNO lleva la elevación a un nivel superior con la integración del cabrestante hidráulico de alta potencia, montado bajo el brazo secundario. Este sistema ofrece una extraordinaria versatilidad operativa gracias a:

- Cable de serie desde 120 metros, con limitador de par y fin de carrera, para un control absoluto;
- Aplicaciones de tiro doble y triple, para afrontar las operaciones más complejas con eficiencia y seguridad.

Con el jib L95L, las poleas permanentes aseguran el paso preciso del cable a lo lar-

go del grupo de brazos, y se mantienen montadas incluso cuando la grúa está en reposo. Esto reduce los tiempos de puesta en funcionamiento de la grúa y optimiza las operaciones de elevación.

### DATOS TÉCNICOS

Clase de capacidad:  
Momento máximo 142 tm / 1394 kNm  
Máx. alcance hidráulico:  
hasta 46,35 m con jib  
Medidas de la grúa en la caja: w 2,53 m, l 8,36 m, h 2,90 m (.10)

Equipamiento electrónico/hidráulico:

- Sistema de control integral IMC
- Unidad de control FX990
- Distribuidor hidráulico digital D900
- Unidades de radiocontrol V7 RRC
- Control de la dinámica ADC
- FX991 - pantalla táctil
- Sistema antisaturación electrónico
- Sistema XF

Características:

- Doble biela
- Dispositivo XP
- Sistema ProLink
- Rotación continua sobre corona
- Base personalizable

# SOMOS TECHNO



**GAMA TECHNO**

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

GRÚAS FASSI



**TRANS GRUAS**  
ENTRE ESPECIALISTAS

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

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



**FASSI**  
LEADER IN INNOVATION

# ENTREVISTA

# Grúas García

## Bernar y Ángel García

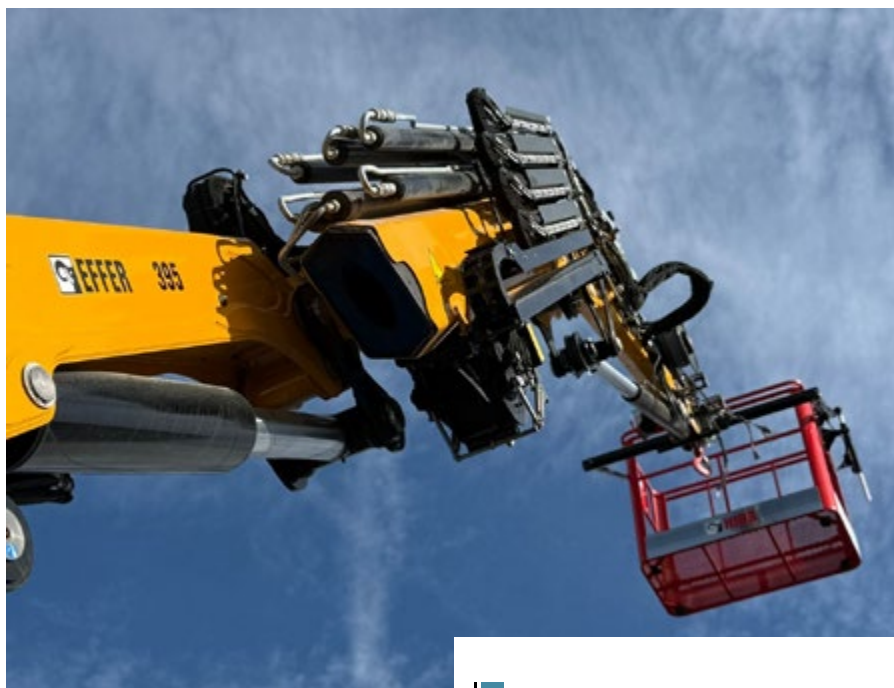


Siempre es un honor hacer entrevistas a amigos, y más cuando siguen creciendo, renovando parque y con más ilusión que nunca. Para los que no lo sepáis, nuestro querido Ángel García ha tenido una niña preciosa recientemente, así que la saga continúa. Bernar, que se ha convertido en el abuelo más contento encima de la tierra, sigue junto a Ángel y todo el equipo de Grúas García posicionándose y convirtiéndose en un referente en su zona. Desde Movicarga os felicitamos primero por esa primera nieta e hija, y por estas nuevas adquisiciones.

**EL MOTIVO DE ESTA COMPRA FUE PARA POSICIONAR A GRÚAS GARCÍA EN LA PROVINCIA DE ALICANTE Y EN LA COMUNIDAD VALENCIANA COMO UN GRAN REFERENTE DEL SECTOR**



ESTAMOS TRABAJANDO EN EL CORREDOR MEDITERRÁNEO Y HEMOS REALIZADO GRANDES PROYECTOS AUDIOVISUALES



**Mov.- ¿A qué sectores o tipos de proyectos se destinarán principalmente estos nuevos modelos de grúas?**

**Grúas García.-** Principalmente a Industria y construcción.

**Mov.- ¿Qué características específicas valoraron más en cada una de estas máquinas (Grove, Effer y Spierings) al tomar la decisión de compra?**

**Grúas García.-** En Grove valoramos mucho las tablas de cargas y su longitud de pluma de 78,5 metros.

EN GROVE VALORAMOS MUCHO LAS TABLAS DE CARGAS Y SU LONGITUD DE PLUMA DE 78,5 METROS.

DE SPIERINGS LO QUE VALORAMOS ES EL RADIO DE ACCIÓN QUE TIENE ESTA MÁQUINA DE 60 METROS Y SUS BUENAS TABLAS DE CARGAS.

Y DE EFFER NOS GUSTARON LAS CARACTERÍSTICAS DE ESTA GRÚA. AL NO TENER NINGUNA DE EFFER, TAMBIÉN HEMOS QUERIDO DARLE UNA OPORTUNIDAD.



**Mov.- ¿Qué motivó la adquisición de estas tres nuevas máquinas de Grove, de Effer y de Spierings? ¿Se trata de una renovación del parque o una ampliación?**

**Grúas García.-** El motivo de esta compra fue para posicionar a Grúas García en la provincia de Alicante y en la Comunidad Valenciana como un gran referente del sector.

La Grove es ampliación de parque y por otro lado, las grúas de Spierings y de Effer son renovaciones.



**HEMOS INCORPORADO EN PLANTILLA A DOS OPERARIOS MÁS. TODOS ESTÁN EN CONSTANTE FORMACIÓN**

De Spierings lo que valoramos es el radio de acción que tiene esta máquina de 60 metros y sus buenas tablas de cargas.

Y de Effer nos gustaron las características de esta grúa. Al no tener ninguna de Effer, también hemos querido darle una oportunidad.

**Mov.- ¿Qué opinan de la marca Grove y qué les llevó a elegir este modelo en particular?**

**Grúas García.-** La confianza y el buen trato que tenemos con la marca desde hace años. La decisión de elegir este modelo fue debido a que es una de las grúas más compactas y de mayor longitud de pluma en ese tonelaje.

**Mov.- ¿Cómo perciben la calidad y versatilidad de las grúas Effer? ¿Por qué decidieron incorporarla a su flota?**

**Grúas García.-** Son unas grúas con muy buen diseño y buenos acabados que pensamos que nos van a dar muy buenos resultados. La incorporación a nuestra flota es por renovación.

**Mov.- ¿Qué les atrajo de las grúas Spierings, especialmente en términos de innovación o rendimiento?**

**Grúas García.-** Son unas grúas muy probadas con un gran rendimiento y en constante innovación.

**Mov.- ¿Qué valoración tienen sobre el servicio técnico y comercial de Grove, Effer y Spierings? ¿Cómo ha sido su experiencia con ellos?**

**Grúas García.- Grove:** estamos muy contentos con el servicio técnico y comercial, ya llevamos muchos años con ellos y siempre nos resuelven los problemas.

**Effer:** al ser una marca nueva para nosotros, de momento no podemos valorar el servicio



**ESTAMOS EN CONSTANTE RENOVACIÓN, ESTAS ADQUISICIONES NOS POSICIONAN COMO UNA EMPRESA REFERENTE EN LA PROVINCIA DE ALICANTE Y COMUNIDAD VALENCIANA**

técnico, pero tenemos referencias de que tienen un buen servicio técnico que da Talleres Hermanos Vidal de Murcia.

**Spierings:** el trato directo con Rafa (el comercial) es muy bueno y siempre está ahí para cualquier duda y para lo que necesitemos.

**Mov.- ¿Cuántas grúas tienen actualmente en su flota, incluyendo estas nuevas adquisiciones?**

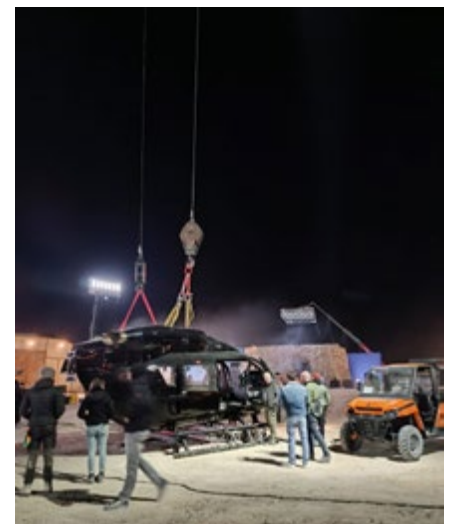
**Grúas García.-** Disponemos de 24, tanto de autocargantes como autopropulsadas.

**Mov.- ¿Cómo ha sido el desempeño de Grúas García durante este año? ¿Qué sectores o proyectos han impulsado más su actividad?**

**Grúas García.-** Ha sido un buen año para Grúas García, ya que hemos estado en grandes proyectos audiovisuales, de construcción y obra pública.

**Mov.- ¿En qué tipos de proyectos están trabajando actualmente? ¿Algún proyecto destacado que nos puedan mencionar?**

**Grúas García.-** Estamos trabajando en el corredor mediterráneo y hemos realizado grandes proyectos audiovisuales que han tenido





Confianza  
Profesionalidad  
Experiencia  
Servicio  
Fiabilidad

  
**Grúas García**



**La experiencia  
nos avala**

Tú dinos la tarea que nosotros nos encargamos del resto

**TÉCNICOS EN ELEVACIÓN  
Y MANTENIMIENTO INDUSTRIAL**

Autovía de Levante, Km 51,8.  
03400 · Villena (Alicante)  
(Delegaciones en Ibi y Alicante)

Tel.: 965 802 691 / 965 800 862 / 610 244 923  
gruasgarcia@gruasgarcia.com [www.gruasgarcia.com](http://www.gruasgarcia.com)



**RESPECTO A LA INCORPORACIÓN DE ESTE TIPO DE MAQUINARIA, HEMOS RECIBIDO VARIAS FELICITACIONES POR PARTE DE NUESTROS CLIENTES**

lugar en la provincia de Alicante, como Venom 3, anuncio de Seat Cupra, la nueva temporada de Walking Dead y una serie francesa, "Nero".

**Mov.- ¿La incorporación de estas nuevas máquinas implica también la contratación de más personal? ¿Están formando a su equipo para el manejo de estas grúas?**

**Grúas García.-** Hemos incorporado en plantilla a dos operarios más. Todos están en constante formación.

**Mov.- ¿Requiere esta nueva maquinaria algún tipo de capacitación especial para los operadores?**

**Grúas García.-** Sí, el carnet de GMA tipo B.

**Mov.- ¿Qué opinan de las tecnologías incorporadas en estos nuevos modelos? ¿Consideran que representan un avance significativo para el sector?**

**Grúas García.-** Las nuevas tecnologías siempre son un gran avance para el sector.

**Mov.- ¿Cómo esperan que estas nuevas grúas contribuyan a mejorar la rentabilidad de la empresa?**

**Grúas García.-** Estas grúas nos van a ayudar a estar en proyectos de gran relevancia en nuestra zona.



**Mov.- ¿Estas máquinas tienen algún tipo de característica que mejore la eficiencia energética o reduzca el impacto ambiental?**

**Grúas García.-** No tienen nada de especial. Conforme a la normativa actual.

**Mov.- ¿Cómo ven la evolución del mercado de grúas en los últimos años y cómo se están adaptando a esos cambios?**

**Grúas García.-** Está subiendo relativamente rápido de precio y nosotros tenemos que ir incrementando los precios poco a poco en la medida de lo posible.

**Mov.- ¿Tienen previsto seguir ampliando su parque de maquinaria en los próximos años?**

**Grúas García.-** Sí, estamos en constante renovación.

**Mov.- ¿Cómo creen que estas adquisiciones posicionan a Grúas García frente a la competencia?**

**Grúas García.-** Nos posicionan como una empresa referente en la provincia de Alicante y Comunidad Valenciana.

**Mov.- ¿Han recibido comentarios de sus clientes respecto a la incorporación de este tipo de maquinaria?**

**Grúas García.-** Sí, hemos recibido varias felicitaciones por parte de nuestros clientes.

**Mov.- ¿Cuáles consideran que son los mayores retos actuales para empresas como la suya en el sector?**

**Grúas García.-** Los costes elevados para la renovación de maquinaria y un envejecimiento del personal que tendremos que paliar con nuevo personal.

**Mov.- ¿Han establecido nuevas colaboraciones o alianzas estratégicas gracias a estas adquisiciones?**

**Grúas García.-** Hemos colaborado con alguna empresa de grúas, con nuestra máquina Grove y Spierings.

**Mov.- ¿Qué esperan en términos de soporte técnico para garantizar el rendimiento óptimo de estas grúas?**

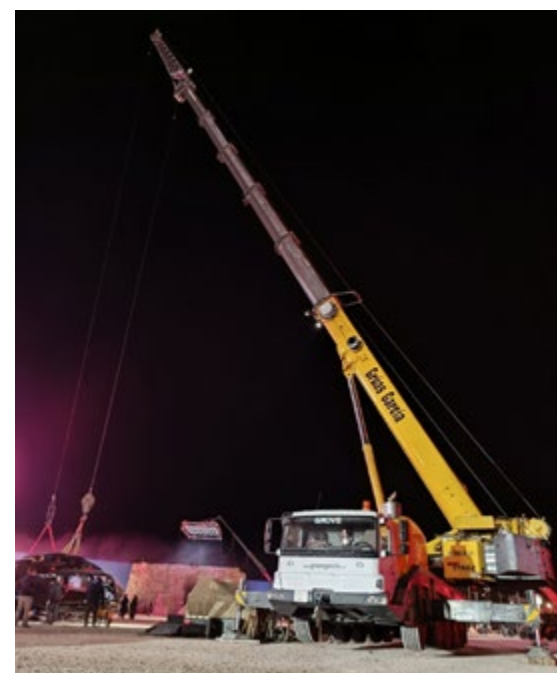
**Grúas García.-** A los fabricantes les pedimos que estén siempre para nosotros cuando lo necesitemos.

**Mov.- ¿Creen que estas adquisiciones refuerzan la imagen de Grúas García en el mercado? ¿Cómo?**

**Grúas García.-** Sí, refuerzan la imagen en el mercado, debido a la gran variedad de maquinaria que disponemos.

**Mov.- ¿Cómo ven a Grúas García en los próximos cinco años? ¿Cuál es su visión a largo plazo para la empresa?**

**Grúas García.-** Nuestros planes preveen un cambio generacional. A largo plazo siempre estar en constante renovación y ser una empresa referente en nuestra provincia y comunidad.





# El manipulador telescópico de LGMG se agrega a la lista de producción de su fábrica de México

LGMG se complace en anunciar que el primer manipulador telescópico H1056 ha salido de la línea de producción y ha logrado la producción en masa en la fábrica de LGMG en México.

Con una altura máxima de trabajo de 56'1" (17,1 m), una capacidad máxima de carga de 10,000 lbs (4535 kg) y un alcance horizontal máximo de 42' (12,8 m), el manipulador telescópico H1056 puede levantar cargas pesadas con facilidad y operar de manera flexible en áreas congestionadas.

El H1056 está equipado con un motor Cummins de 73.8 hp (55 kW) que no requiere DEF, lo que proporciona una potencia robusta, reduce costos y facilita el mantenimiento.

Con un chasis ancho, una distancia entre ejes larga y una gran sección del brazo, el manipulador telescópico H1056 ofrece mayor estabilidad y confiabilidad.

Los manipuladores telescópicos de LGMG cuentan con una excelente capacidad de nivelación automática, asegurando que el H1056 pueda trabajar eficientemente en pendientes de hasta 10°, mejorando significativamente la seguridad operativa en entornos complejos.

Diseñado especialmente para el mercado estadounidense, el H1056 cuenta con una cabina abierta, adaptada a las preferencias locales y que ofrece una excelente visibilidad panorámica.

Este proyecto marca una mejora en la diversificación de productos y la capacidad de producción en la fábrica de México, además de ser un hito en el desarrollo de la capacidad de fabricación global de LGMG.

La fábrica de LGMG en México lanzará pronto otros nuevos manipuladores telescópicos dirigidos al mercado estadounidense, incluyendo los modelos H1256, H5519, entre otros, para afrontar mejor los desafíos de un mercado cambiante.

Para más info: [sales@lmg.com.cn](mailto:sales@lmg.com.cn)



## PLATFORM BASKET

FIABILIDAD, FUERZA Y ALTA TECNOLOGÍA

# RAISING THE STANDARDS

Platform Basket ofrece una gama inigualable de **plataformas aéreas** de trabajo, reconocidas a nivel mundial por su versatilidad, facilidad de uso y fiabilidad.



## PLATFORM BASKET

Via Montessori, 1 - 42028 Poggio (RE) Italy  
Ph. +39 0522 967666 - Fax +39 0522 967667  
E-mail: [info@platformbasket.com](mailto:info@platformbasket.com)

[platformbasket.com](http://platformbasket.com)  MADE IN ITALY

# Foselev utiliza una Tadano AC 7.450-1 para instalar un sistema de ventilación

“Levantar una carga de 2,3 toneladas a un radio de 90 metros y a una altura de 30 metros requiere una grúa de alto rendimiento”, comenta Christophe Blanchard, experimentado gerente de proyectos de la empresa francesa de servicios de grúas Foselev Ardennes. Por esta razón, él y su equipo eligieron la grúa todoterreno Tadano AC 7.450-1 para instalar una nueva unidad de manejo de aire en el techo de una planta de PSA-Stellantis en Charleville.

El trabajo representó todo un desafío para el equipo de Foselev y su Tadano AC 7.450-1, y no solo por el gran radio al que debía levantarse la carga. El lugar de trabajo también presentó varias dificultades. Por un lado, las condiciones estrechas del sitio fueron un gran reto, aunque la AC 7.450-1 estuvo a la altura gracias a sus dimensiones compactas y a las habilidades de maniobra del operador. El sistema de cámaras Surround View fue una ayuda crucial para posicionar la grúa en el sitio. Este sistema patentado utiliza seis cámaras para mostrar un diagrama asistido por computadora con las longitudes máximas posibles de extensión de los estabilizadores en la ubicación de la grúa, detectando también el radio máximo de giro posible. “Esto elimina la necesidad de mediciones y pruebas tediosas y ahorra tiempo al buscar un lugar desde el cual operar la grúa. Como resultado, la grúa está lista para su uso más rápidamente”, explica Willy Baumann, operador de la grúa.

Durante el levantamiento, los movimientos de giro de la grúa estuvieron restringidos por postes de luz y árboles, donde el avanzado sistema de control de grúa IC-1 Plus con limitador de rango de trabajo fue fundamental. Otra característica importante fue el control remoto, que Baumann utilizó de manera efectiva durante la operación. “Para colocar la unidad en el techo, tuvimos que levantarla por encima de bordes sobresalientes que dificultaban nuestra línea de visión desde la



grúa”, comenta. “Pero el control remoto solucionó este problema”.

## VELOCIDAD Y ALCANCE COMO FACTORES DECISIVOS

La velocidad también fue un factor decisivo al elegir esta grúa para el proyecto. “El diseño optimizado para el transporte y la facilidad de montaje de la AC 7.450-1 son beneficios clave, ya que nos permiten tener la grúa lista para operar de forma muy rápida”, señala Christophe Blanchard. “Lo comprobamos una vez más en las instalaciones de Stellantis: tomó solo un día montar y preparar toda la grúa, incluido el SSL”. Además, el lugar del proyecto estaba muy cerca de la sucursal de Foselev en Charleville-Mézières. “Por eso, nos tomó solo 20 minutos llevar la AC 7.450-1 al sitio”, explica Michael Mathieu, gerente de la sucursal. Foselev necesitó 10 camiones para transportar todo el equipo necesario.

## LA GRÚA PERFECTA PARA EL TRABAJO

Para llevar a cabo el exigente levantamiento, el equipo configuró la grúa con un brazo principal de 44 metros, un plumín abatible de 75 metros, el sistema Sideways Superlift (SSL) y el adaptador de contrapeso XL. Este último aumenta el radio de oscilación del contrapeso, lo que mejora significativamente la capacidad de carga, especialmente con la configuración SSL. Para Foselev, el sistema SSL es uno de los aspectos destacados de esta grúa. Incluye

un soporte de transporte estándar para facilitar su traslado en camión, es fácil de conectar a los sistemas hidráulicos de la grúa mediante un multiacoplador y admite una amplia variedad de opciones de configuración según las condiciones del sitio. El sistema SSL puede montarse como una unidad completamente ensamblada con una grúa auxiliar o mediante su capacidad de autoensamblaje, incluso a través del control remoto.

Estas innovaciones técnicas permitieron que la AC 7.450-1 se configurara de manera rápida y segura, logrando levantar la carga de 2,3 toneladas a una distancia considerable, e incluso realizar la operación dos veces. “Primero tuvimos que retirar la antigua unidad de manejo de aire del techo antes de colocar la nueva”, explica Michael Mathieu.

Para los levantamientos y las tareas de montaje y desmontaje, Foselev desplegó un equipo de cinco empleados que completaron este exigente trabajo en un solo día, sin retrasos. En total, la grúa estuvo en el sitio durante tres días, como estaba previsto. Este rápido plazo de ejecución es notable para un trabajo tan desafiante, especialmente considerando que se llevó a cabo con mínimas interrupciones en las operaciones normales de la planta. “Esta combinación ganadora de la grúa adecuada y nuestro equipo altamente experimentado nos permitió cumplir con todos los requisitos de nuestro cliente, tal como lo habíamos prometido”, concluye Christophe Blanchard.







**bauma** Visítenos en Munich  
Stand FS 1205

# UNA PRESENTACIÓN CONVINCENTE

La 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.

# Entrega de equipo de cadenas Palfinger ST 14 TEC para Martínez Cano Canarias, S.A.

El equipo de cadenas Palfinger ST 14 TEC, diseñado para garantizar un rendimiento superior en las operaciones de Martínez Cano Canarias, S.A.

Martínez Cano es una empresa líder en la recuperación, valorización y gestión de residuos en Canarias, con más de 50 años de experiencia en el sector. Su compromiso con la economía circular se refleja en la operación de siete plantas de tratamiento en las islas, donde los residuos son clasificados y preparados para su reutilización, contribuyendo así a la sostenibilidad y al respeto por el medio ambiente en la región.

La empresa valora profundamente a su equipo humano, reconociendo que son las personas quienes impulsan la innovación y la sostenibilidad en sus operaciones. Este enfoque integral ha posicionado a Martínez Cano como un referente en el sector del reciclaje en Canarias, destacando por su compromiso con la comunidad y el entorno natural de las islas.

## PALFINGER ST 14 TEC

El Palfinger ST 14 TEC destaca por su fabricación en acero de alta resistencia, que asegura un peso propio reducido sin comprometer la durabilidad. Su bastidor retráctil y brazos de perfil curvado, con enganches de cadenas asimétricos, permiten un montaje fácil y garantizan una elevación estable y segura. Además, cumple con las normativas CE y la homologación R58-02, asegurando un estándar elevado de calidad y seguridad.

El acabado del equipo incluye un tratamiento Zinc Nickel para la protección contra la corrosión, además de un proceso de granallado, imprimación y pintura final en RAL1003, lo que garantiza su durabilidad incluso en condiciones adversas.

Entre las características principales del equipo se encuentran:

- Mando por radio y control externo: Ofrece una operación cómoda, precisa y segura.
- Distribuidor hidráulico modular: Equipado con válvulas pilotadas en los cilindros telescópicos y de elevación, mejorando el control durante las maniobras.
- Luces LED adicionales delanteras: Mejoran la visibilidad y seguridad en cualquier entorno de trabajo.
- Protección frontal en la cabina con una altura de 1490 mm, que refuerza la seguridad del operario durante las operaciones.

Además, este montaje incorpora una serie de elementos personalizados para maximizar la funcionalidad del equipo:

- Cadenas de fijación tratadas y una suspensión de cadena pendular con pasadores,

que ofrecen mayor estabilidad y flexibilidad en el manejo de los contenedores.

- Soportes PALCOVER: Facilitan la cobertura eficiente de los contenedores.
- Ganchos basculantes de alta capacidad, con una distancia de gancho de 1050 mm, ideales para la manipulación de cargas pesadas.

Este equipo, montado con precisión por Grucan, concesionario oficial de la red PALFIN-

GER, sobre un MAN TGM 18.320 4x2, lo convierte en una solución robusta, fiable y perfectamente adaptada a las necesidades diarias de Martínez Cano Canarias, S.A.

Con este proyecto, vuelven a demostrar cómo la tecnología y el diseño pueden unirse para ofrecer soluciones a medida, orientadas a maximizar la eficiencia y la seguridad en el trabajo.





# 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

**AHERN**  
IBÉRICA

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



Grúas Minguella adquiere la grúa móvil de construcción Liebherr MK 88-4.1, la primera unidad de esta clase de su parque de maquinaria.

## Grúas Minguella invierte en la grúa Liebherr MK 88-4.1, la primera de su parque de maquinaria

Grúas Minguella ha adquirido la grúa móvil de construcción Liebherr MK 88-4.1 con la que sigue siendo uno de los proveedores líderes en proyectos de elevación en Cataluña. Este equipo, con el que podrán asumir trabajos que hasta ahora no podían, trabajará, principalmente, en el sector industrial, construcción e infraestructuras. La grúa Liebherr MK 88-4.1 es perfecta para aquellas obras donde las cargas no cuentan con demasiado peso, pero si requieren de altura y alcance.

“Con la incorporación de la grúa móvil de construcción Liebherr MK 88-4.1 a nuestro parque de maquinaria, desde Grúas Minguella hemos dado un importante paso adelante para reafirmar nuestro compromiso con la calidad y la mejora continua del servicio, pudiendo ofrecer otro tipo de soluciones a nuestros clientes y ampliando nuestro portfolio de servicios de elevación”, asegura Tomás Minguella, gerente de Grúas Minguella. Con este equipo, de 8 toneladas de capacidad máxima de carga, podrán asumir proyectos que requieren de unas características y un tipo de trabajo muy específico que sólo este tipo de grúas pueden ofrecer. “Así, podremos dar respuesta a necesidades complejas con una solución eficiente, fiable y tecnológicamente avanzada”, afirma Tomás Minguella.

**LIEBHERR MK 88-4.1  
DE GRÚAS MINGUELLA:  
SOLUCIÓN EFICIENTE, FIABLE  
Y TECNOLÓGICAMENTE  
AVANZADA.**

La grúa Liebherr MK 88-4.1 de Grúas Minguella, la primera unidad de esta clase de su parque de maquinaria, estará destinada, fundamentalmente, al sector industrial, construcción e infraestructuras. Asimismo, podrá abordar trabajos exigentes en espacios urbanos, gracias a su funcionamiento y a sus innovadoras características técnicas que le otorgan grandes ventajas en determinadas obras donde las cargas no cuentan con demasiado peso, pero si requieren de altura y alcance. Algunas de las ventajas que destacan de este modelo son: compactibilidad y movilidad, ya que dispone de un diseño optimizado para trabajar en entornos urbanos y espacios reducidos, así como en lugares complejos por su ubicación; facilidad de montaje; alcance y altura, pudiendo llegar hasta los 45 metros de alcance horizontal y una altura máxima de



59,1 metros y es un modelo que apuesta por la sostenibilidad y la reducción de las emisiones de CO2.

**PRINCIPALES VENTAJAS:  
COMPACTIBILIDAD,  
MOVILIDAD, ALCANCE Y  
SOSTENIBILIDAD.**

La grúa MK 88-4.1 de Grúas Minguella cubre un hueco importante dentro de su parque de maquinaria, “permitiéndonos ofrecer soluciones integrales para proyectos donde la movilidad y el tiempo de montaje son factores críticos”, concluye Tomás Minguella. Esta incorporación no sólo amplía su oferta de servicios, sino que también refuerza su apuesta por ser un referente en soluciones de elevación en Cataluña.

Grúas Minguella lleva confiando en la maquinaria Liebherr desde los inicios de su actividad empresarial, por su tecnología, fiabilidad y durabilidad. Además, el servicio postventa gestionado a través de Liebherr Ibérica siempre está a su lado cuando lo necesitan, lo que refuerza su decisión de trabajar con este fabricante líder en su sector. Cuenta con un parque de grúas móviles formado exclusiva-

mente por modelos de Liebherr que engloba una gama de equipos que van desde las 40 hasta las 450 toneladas.

**GRÚAS MINGUELLA CUENTA  
CON UN PARQUE DE GRÚAS  
MÓVILES 100% DE LIEBHERR.**



Entrega oficial de la grúa móvil de construcción Liebherr MK 88-4.1. De izquierda a derecha: Tomás Minguella, Grúas Minguella; Roberto Insausti, Liebherr Ibérica.



# Ya hay fecha para los Premios Movicarga: 18 de Septiembre en Madrid

Los Premios MOVICARGA ya tienen fecha confirmada: el próximo 18 de septiembre en La Casa de Mónico, Madrid.



**PEM** 2025 PREMIOS MADRID ELEVACION MOVICARGA  
18 Septiembre de 2025

**MOVICARGA**

Tras el éxito del año pasado y como nos habéis pedido, repetimos en Casa de Mónico el jueves 18 de septiembre. Habrá maquinaria para los sponsor PLATINO que quieran exponer y mucho espacio porque cada vez el evento es más grande (SOLO UNA MAQUINA POR SPONSOR PLATINO). De momento MULTITEL y PALFINGER IBÉRICA ya ha confirmado como SPONSOR PLATINO.

NOTA IMPORTANTATE: PODRÁN EXPONER MAQUINARIA Y SER PLATINO LAS PRIMERAS 10 EMPRESAS QUE LO SOLICITEN (SOLO PODRAN LLEVAR UNA MAQUINA POR SPONSOR)

Los Premios Movicarga 2025 se volverán a convertir en el epicentro del sector de elevación, grúas y transporte especial. Este prestigioso evento, que cada año reúne a las principales empresas, fabricantes y profesionales del sector, promete ser una ocasión única para reconocer la excelencia y la innovación en una industria clave para la economía y el desarrollo.

La ceremonia tendrá lugar en un entorno exclusivo como es La Casa de Mónico, que como sabéis está diseñado para resaltar la importancia de los galardones y crear un ambiente propicio para el networking.

Los asistentes podrán disfrutar de una velada cargada de emociones, con galardones que destacan los avances tecnológicos y los proyectos más destacados del año. Además, será una oportunidad única para fortalecer lazos entre empresas y fomentar colaboraciones futuras.

La edición de este año promete superar las expectativas, con una selección de nominados que refleja el esfuerzo y la dedicación de los líderes del sector. Organizado por MOVICARGA, medio de referencia en la industria, los premios no solo celebran los logros alcanzados, sino que también inspiran a seguir impulsando la innovación y la excelencia en cada proyecto.

¡Ya se ha abierto el plazo por si quieres confirmar tu sponsor!

¡¡De momento MULTITEL y PALFINGER IBÉRICA ya ha confirmado como SPONSOR PLATINO!! Le damos las gracias a Multitel y a Palfinger Ibérica y a todos los sponsor que cada año nos acompañan.

**PALFINGER**

**MULTITEL**  
SINCE 1911





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**





# Libercieza apoya la lucha contra el cáncer

Libercieza, empresa de alquiler de plataformas y maquinaria en Cieza, Murcia, ha firmado un acuerdo de colaboración con la Asociación Española Contra el Cáncer de la Región de Murcia, incorporando a su parque la primera plataforma rosa con el compromiso de que el 10% de la facturación de esta máquina será destinado a la Asociación.

El 2024 ha brindado a Libercieza oportunidades muy agradecidas y un ritmo muy positivo en lo profesional y en lo personal; sin embargo, como bien explica su director, Félix Yuste no ha sido fácil: “lo dejamos atrás de la forma más amarga. Sus últimos meses han sido intensos y complicados a causa de dos despedidas muy duras para nosotros. Experiencias agri dulces, pero no únicas”.

Félix Yuste, director de Libercieza, reflexiona sobre este tema con un mensaje lleno de sensibilidad: “Desafortunadamente, cada día hay alguien librando su propia batalla, lidiando con todo lo que conlleva la palabra cáncer, viviéndolo en primera persona o siendo compañía en ese difícil camino. Por ello, desde Plataformas Félix (Libercieza), tomamos conciencia y os invitamos a hacerlo, porque llevamos años escuchando hablar del cáncer y de sus avances, pero sigue siendo necesaria una educación en salud, el apoyo y el acompañamiento, y, por supuesto, la continua investigación”.



La responsabilidad social corporativa juega un papel fundamental en la lucha contra

el cáncer. Las empresas, como Libercieza, pueden marcar una gran diferencia al involucrarse en causas tan sensibles y vitales como ésta. Al destinar recursos a la investigación, la educación y el apoyo a los pacientes y sus familias, se promueve no solo un impacto positivo en la comunidad, sino también un modelo de negocio comprometido y humano.



Desde Movicarga queremos felicitar a Félix por esta gran iniciativa. Apoyar la lucha contra el cáncer no solo es un acto de solidaridad, sino también una forma de inspirar a otras organizaciones y personas a unirse a esta causa. En Libercieza, la responsabilidad social no es solo un concepto, sino una práctica tangible que refleja los valores y el compromiso de la empresa con su entorno y las personas que forman parte de él.

En honor a dos personas especiales que ya no están con nosotros, Libercieza ha dado un paso significativo al incorporar a su parque de alquiler la primera plataforma elevadora rosa. Esta iniciativa no solo simboliza el espíritu luchador de aquellos que enfrentan el cáncer, sino que también lleva un compromiso concreto: el 10% de la facturación de esta máquina será destinado a la Asociación Española Contra el Cáncer de la Región de Murcia.

“Con esta plataforma queremos honrar la memoria de dos personas súper especiales para nosotros. Popi y Jose, ahora sois dos estrellas que nos guían y nos recuerdan que, crecer en lo profesional es increíble, pero nada hay más importante que vivir disfrutando junto a los nuestros. Este paso tan sincero y personal en nuestra empresa va por vosotros”, añade Félix Yuste.





# Seguridad al máximo nivel con la Effer 685 + JIB 6S

La grúa Effer 685 + Jib 6S está diseñada para superar cualquier desafío. Este equipo permite acoplar una cesta para dos personas y operar con total confianza, alcanzando un máximo horizontal de 31 metros.

Además, incorpora avanzados sistemas de seguridad, como la bomba de emergencia eléctrica, garantizando operaciones seguras en todo momento.

En MYCSA Grúas, el equipo de ingeniería de postventa trabaja para que cada instalación sea eficiente, productiva y segura, cumpliendo con los más altos estándares del sector según la certificación EN280 (Plataformas elevadoras móviles de personal).



**EURO** AUCTIONS

Ofertas online gratuitas



Próximamente en **Zaragoza**, subasta en España

25 y 26 de febrero de 2025 a las 8:30am

Camino Azarbe 14, 50800 Zuera, Zaragoza, España



Neuson 12002RD



No usado 2024 Develon DX60E-10N - elección



No usado 2024 Blanche TW36 - elección



2012 Merlo P25.6



2021 JCB 1T-2S5 - elección

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

Paolo Alecci (ES) +34 6182 848 08

Ernesto Anton (ES) +34 6177 358 44

Pascal Gonguet (FR) +33 6298 014 02

Pedro de Pablo (ES) +34 6337 299 70

Kevin Gilbert (FR) +33 7821 417 50

Oficina de Zaragoza (ES) +34 8766 700 33

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

# Ritchie Bros. cierra una campaña récord en 2024 con su iniciativa “Termina bien para empezar aún más fuerte”: más de 19.000 lotes vendidos

Ritchie Bros., el mayor subastador de Europa con sede en Breda, Países Bajos, cierra el año celebrando el éxito de su campaña “Termina bien para empezar aún más fuerte”.

Esta iniciativa de fin de año se diseñó para ayudar a los propietarios de equipos a optimizar sus estrategias y maximizar el valor de sus activos, al mismo tiempo que ofrecía a los compradores acceso a equipos de alta calidad de diferentes industrias. Con diferentes soluciones de venta y un amplio alcance internacional, la campaña alcanzó niveles récord de participación y generó importantes ventas de equipos a través de 11 subastas sin precios de reserva en mercados clave.

## RESULTADOS DE LA CAMPAÑA INTERNACIONAL DE FIN DE AÑO EN CIFRAS

- **Volumen de ventas:** más de 19.000 lotes de equipos vendidos en diversas industrias, como construcción, agricultura, transporte y minería, lo que representa un crecimiento interanual del 25%.
- **Participación global:** la campaña atrajo a más de 22.700 participantes registrados en subastas en Europa, Emiratos Árabes Unidos y la región APAC, lo que demuestra el atractivo internacional de Ritchie Bros.
- **Principales países compradores:** Australia, España, Italia, Francia y Alemania lideraron las adquisiciones, reflejando el alcance global y la sólida red de compradores de Ritchie Bros.
- **Principales categorías de equipos vendidos:**
  - **Miniexcavadoras hidráulicas:** más de 1.000 lotes vendidos
  - **Excavadoras sobre orugas:** más de 500 lotes vendidos
  - **Tractores agrícolas:** más de 480 lotes vendidos
  - **Elevadores de pluma:** más de 680 lotes vendidos
  - **Palas cargadoras de ruedas:** más de 370 lotes vendidos

*“Ritchie Bros. se consolida como la empresa líder en Europa para transacciones de equipos y servicios especializados en maquinaria pesada, logrando una participación récord en nuestros eventos de ventas de fin de año. Nuestro incomparable alcance global, servicio de primera clase y amplia variedad de soluciones de venta nos distinguen y aseguran resultados excepcionales para nuestros clientes. Ritchie Bros. continúa marcando el estándar de oro en subastas en Europa, posicionándonos como la primera y única opción para compradores y vendedores. No solo competimos en el sector de transacciones de equipos pesados: lideramos el sector con un alcance y unos resultados inigualables”, afirma Duncan Ainscough, Director de Ventas Internacionales de Ritchie Bros.*



## RESULTADOS DE RITCHIE BROS. ESPAÑA-OCAÑA (TOLEDO)

Ritchie Bros. España cerró el último trimestre del año con resultados excepcionales, logrando una subasta histórica en Ocaña los días 28 y 29 de noviembre. Este evento marcó un hito en los últimos cinco años con la venta de más de 2.600 artículos, con una amplia variedad de maquinaria de diferentes industrias y un aumento del 38 % en el volumen de equipos respecto al año anterior.

El evento atrajo una notable participación internacional, con más de 2.700 postores registrados de 56 países, lo que supone un incremento del 25 % en postores internacionales en comparación con el año anterior. En total, se vendieron 2.300 lotes a más de 900 compradores, lo que representa un aumento del 49 % de participación.

*“Ha sido la subasta más grande que hemos llevado a cabo en los últimos cinco años, un logro que refleja el gran trabajo de todo nuestro equipo, desde ventas hasta operaciones y otros departamentos que*







dan soporte, para ofrecer un inventario que fue más allá de la maquinaria de construcción e incluyó equipos de transporte, maquinaria agrícola y activos auxiliares. Lo más impresionante es que alcanzamos este hito apenas ocho semanas después de una de nuestras ventas más importantes en España, celebrada en septiembre. Los resultados demuestran no solo la confianza de nuestros clientes sino, también, el interés internacional que generan nuestras subastas. Ha sido una manera excepcional de cerrar el año y de sentar una base sólida para el futuro”, comentó Valero Serentill, Director de Ventas de Ritchie Bros. Iberia.

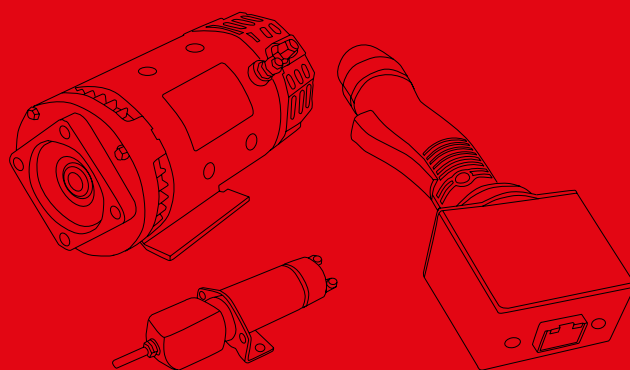
Las ventas de equipos destacados demostraron el éxito de la subasta en Ocaña, incluyendo un tractor New Holland T7-245 4WD de 2016, que se vendió por 52.000 €. Un manipulador telescópico JCB 540V180 de 2023 alcanzó los 55.000 €, mientras que una miniexcavadora Bobcat E35Z de 2023 se vendió por 34.000 €. Otras ventas significativas incluyeron un Mercedes Benz Unimog 400/36 4x4 de 2008, que fue adquirido por 46.000 €, y un camión MAN TGA33.360 6x4 de 2007, que alcanzó los 35.000 €. Todos estos equipos se quedaron en España, donde han encontrado nuevos dueños que los emplearán en futuros proyectos. Estas operaciones destacan la fuerte demanda de maquinaria de calidad en diversas industrias y han sido clave para el éxito del evento.

## DE CARA AL 2025

Ritchie Bros. sigue comprometida con ofrecer soluciones personalizadas y oportunidades estratégicas de venta para compradores y vendedores a lo largo de 2025. La empresa tiene previstas varias subastas clave, incluida una en Ocaña los días 12 y 13 de marzo, además de una venta especial de vehículos y otros equipos pesados programada para el 29 de enero de 2025. Asimismo, Ritchie Bros. continúa ofreciendo una amplia gama de canales para la venta de equipos a través de su plataforma Marketplace-E, facilitando oportunidades para clientes de todo el mundo.



# ULMA



LA CONFIANZA  
QUE BUSCAS PARA  
EL **RECAMBIO** QUE  
NECESITAS



↑↑ **ESÉ**  
**ERRE**

**CONECTAR. CONOCER. CONSEGUIR.**



SIEMPRE  
**A TU LADO.**  
SERVICIO 24/7.



LA MEJOR  
RESPUESTA.  
**RÁPIDA Y  
FLEXIBLE.**



UN EQUIPO  
**EXPERTO PARA  
CONECTAR  
CONTIGO.**



**CALIDAD,**  
POR ENCIMA  
DE TODO.

**ULMA LIFTING SOLUTIONS**

[www.sr2002.com](http://www.sr2002.com)

# Luis Manuel de Sancha, Presidente de AECE, felicita el nuevo año a sus asociados

Os dejamos la carta íntegra del Presidente de AECE a sus asociados con motivo del nuevo año. Como siempre, una carta esclarecedora del sector, Tras un buen año, el Sr. Sancha es cauto en pronosticar el 2025. Siempre claro, hace un llamamiento a las empresas a asociarse, y a no abandonar el barco y aprovecharse de la Asociación. Como siempre, brillante.



Estimados compañeros de AECE,

Como cada fin de año, permitidme que me dirija a todos los que componemos la AECE, para hacer un pequeño balance del curso que termina y comentar detalles del que iniciamos.

Podemos decir que, desde el punto de vista de nuestro sector, ha sido un año bueno, tanto por las unidades nuevas incorporadas al mercado en las diferentes modalidades de venta, renting y alquiler, como en la actividad general de nuestras empresas, venta de usado, mantenimientos, alquileres de corto plazo, etc.

Todo ello, en un entorno favorable de crecimiento de la economía en España, (en gran medida por el aumento del gasto público), aunque gran parte de los países de nuestro entorno estén en situación de amenaza de recesión o rozando el crecimiento cero.

Mal haríamos si planificásemos el próximo ejercicio 2025, desde una perspectiva de euforia, sin tener en cuenta algunos nubarrones que amenazan el equilibrio social.

Una vez más, da la sensación de que, lejos de aprender de los errores pasados, nos empeñamos en repetirlos, tal como ocurrió en 2008.

Con un déficit público desbocado, liderando los países de la OCDE en el aumento de la presión fiscal, sin política económica definida por un gobierno empeñado en escuchar solo a los "agentes sociales" afines ideológicamente, desdeñando cualquier acuerdo con los generadores de empleo (empresarios), cualquier pequeño contratiempo, puede ser letal.

La estructura improductiva de las empresas crece cada día, a costa de controles horarios, comparativas de sueldos por género, PRL rozando el absurdo, y un largo etcétera de normativas inoperantes; a la par que se pretenden reducir por decreto las horas

de trabajo y aumentar todo tipo de permisos escudándose en supuestas normativas europeas.

Mientras tanto, no se mueve un dedo para perseguir la economía sumergida, los cobros de prestaciones fraudulentos, así como se reparten fondos para chiringuitos afines por doquier.

Mientras se pone el foco en las "ayudas a la iglesia", cuyo trabajo social sería imposible de asumir por el estado, se riega sin freno a los "sindicatos de clase" para sus mastodónticas y obsoletas estructuras, que a su vez dan soporte y sirven de vivero de sus coligionarios.

Nosotros no podríamos funcionar sin presupuestos, como cualquier entidad, sin ir más lejos, en Europa se convocan elecciones por ese motivo, sin embargo, es probable que, por segundo año consecutivo, se prorroguen los presupuestos; o sea, se gobernará con los presupuestos del año 2023.

Pero con "estos bueyes tendremos que arar", así que lejos de lamentaciones, seguiremos echando horas a nuestras empresas, restándoselas a nuestras familias o vida personal. ¡¡Así somos los empresarios de la elección!!

No todo es negativo, hemos aumentado los socios durante 2024, y por fin los fabricantes han conseguido dar forma a una estructura representativa, con un buen experto a la cabeza, con quien estamos colaborando activamente en bien del sector, como no puede ser de otra manera.

Por otro lado, la alianza ELEVA, se consolida cada vez más y amplía sus asociaciones afines, para reunir la Máxima fuerza representativa posible del mundo de la Maquinaria de ELEVACIÓN.

Sorprende no obstante a estas alturas, que algunos empresarios decidan abandonar los proyectos comunes, amparándose en que los beneficios colectivos, los aprovecharán igualmente.

Es tan necesario entre todos transmitir a nuestros colegas la importancia del asociacionismo empresarial, como señalar a quienes por una cuota exigua como la que tenemos, prefieren aprovecharse de los beneficios, en vez de ser promotores de ellos.



A los que por desconocimiento aún no se han asociado, respeto absoluto pues es nuestra tarea promover tanto el conocimiento de la asociación como de los beneficios que para el sector y nuestro mercado supone estar unidos; a los segundos, pedirles reflexión y altura de miras.

Antes de terminar, me gustaría que tuvieseis un minuto de recuerdo para los compañeros que nos han dejado este ejercicio, y sin desmerecer a ninguno, me gustaría por el impacto emocional que ha supuesto, el fallecimiento de José Manuel Payá de Gerpasa.

A Fina, su familia y compañeros, junto a los seres queridos de los fallecidos, nuestro más sentido pésame.

Nada más, agradeceremos la confianza que nos dais a la junta directiva y la secretaria general conmigo al frente, desde la crítica constructiva y las aportaciones de mejora. Estaremos como siempre a vuestra disposición y servicio.

Me despido deseando que el próximo año 2025 os traiga salud y muchos beneficios tanto empresariales como personales,

Recibid un fuerte abrazo.

**Luis Manuel de Sancha Bech.**





# 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)





# UN CAFÉ CON...

## JUAN PABLO VINIEGRA

### SECRETARIO DE AECE

**Mov.- Juan Pablo, eres el secretario de AECE, Asociación de Empresas de Carretillas Elevadoras, ¿cómo un abogado acaba siendo además de picapleitos el secretario de AECE?**

En mis primeros años de ejercicio como abogado comencé a trabajar con alguna empresa del sector, por recomendaciones fui teniendo como clientes a otras empresas similares, y de ahí pasé a realizar la recuperación de deuda de la antigua AECE. Eso me puso en contacto más directo con la Junta Directiva de aquel momento y por ello comencé a ejercer de secretario no ejecutivo de las reuniones. Era una asociación que apenas superaba los 20 miembros. El salto para que AECE se refundara y que yo fuera su secretario general con funciones ejecutivas tiene mucho que ver con la confianza del presidente, Luis Manuel de Sancha, de la junta directiva y también de la providencia porque se tuvieron que dar muchas circunstancias, algunas inesperadas, para que todo saliera de la manera como sucedió.

**Mov.- AECE es la Asociación que ha crecido más en los últimos años, ¿cuál es el secreto de hacer socios como cosquillas?**

La clave es llevar una servilleta a mano para poder firmar a los socios como Florentino Pérez firmó a Zidane. Al inicio todo se basó en la confianza ciega en la figura y proyecto del presidente. Luego nos ha tocado devolver esa confianza con trabajo y el boca a boca ha permitido que muchos se hayan unido a nuestro barco. En todo caso, el crecimiento es solo la evidencia de la necesidad de la asociación en un sector atomizado, desregulado y cada vez más profesionalizado.

**Mov.- ¿Cuáles son los pasos más significativos que habéis dado en AECE para ser un referente en el sector de las carretillas?**

En AECE hemos tomado como ejemplo el trabajo de otras asociaciones con mucha más tradición y tratamos de conocer a nuestros socios para ofrecerles nuestro trabajo y dedicación. Nuestros socios son los protagonistas, y hemos tratado de ofrecerles herramientas para que se sientan arropados y acompañados en los retos a los que deben enfrentarse cada día. Al mismo tiempo buscamos, cuidar, profesionalizar y prestigiar el mercado pues con ello, todos salimos ganando.

**Mov.- Desde tu punto de vista, ¿qué crees que has aportado tú personalmente a AECE?**

Sin duda el mayor logro que he conseguido como secretario general de AECE ha sido ganar el campeonato de golf, del cual aún no he sido destronado. Aparte y en lo ratos



libres, mi objetivo es estar cerca de los socios, conocer sus problemas y tratar de solucionarlos. Simplemente trato de ser honrado y sentirme satisfecho con mi trabajo.

**Mov.- ¿Nos puedes contar en qué proyectos estáis trabajando en AECE para este año?**

Este año tenemos el objetivo de potenciar la información del mercado a todos los asociados con nuestros informes mensuales. Vamos a reforzar el uso del QR de seguridad para cumplir con las exigencias legales como suministradores de maquinaria. Además, vamos a lanzar la herramienta en la web para la medición de la huella de carbono, seguiremos desarrollando la plataforma de formación conforme a la norma UNE 58451 con la incorporación de nuevos módulos, lanzaremos un canal de comunicación de WhatsApp y se iniciará un proyecto para la formación de los técnicos. Además, queremos avanzar en la digitalización y en el uso de la IA como herramienta de trabajo.

**Mov.- Se rumorea que cuando no estas con el traje y la corbata puesto, te encanta montar a caballo y pasearte cuál jinete cualificado. Cuéntanos esta faceta tuya.**

Me encanta el campo, pasear y hacer rutas y también me encantan los caballos. No me considero un jinete, pero sí una persona a la que le gusta pasear con el caballo, sentir la libertad al galopar, cruzar ríos, andar entre la niebla y sobre todo disfrutar con un buen choricito casero y un trago de la bota de vino con una buena compañía en la parada. Nada sabe mejor que la comida en el campo y cada vez que salgo con el caballo, o simplemente andando, vuelvo feliz.

**Mov.- Otro de los rumores es que cocinas muy bien y para mucha gente, me pregunto, ¿por qué yo no he probado tus platos**





### **y segundo, de donde te viene esa afición? ¿Obligado por los amigos?**

No es un rumor, es una evidencia científica. Tampoco es que pueda cocinar todos los días, pero uno, que ha aprendido de madre, va cogiendo su maña. En casa nos encanta juntarnos con gente y ser anfitriones y qué mejor que cocinar para los amigos y pasar una buena sobremesa. El récord de cada año es una casa rural con amigos donde se prepara un cocido para 45 personas. Sin comentarios, mejor probarlo... como las patatas con costillas y níscalos en ferroviaria, los arroces o las lentejas de nochevieja... ¡Cocina con garrote!

### **Mov.- ¿A quién conoces tú qué crees que la gente del sector debería conocer? Una persona que te haya marcado en tu carrera y tu vida.**

Sin duda, Luis Manuel de Sancha, es difícil que alguien no le conozca, pero si falta algún despistado, ya está tardando.

### **Mov.- ¿A qué personaje histórico te gustaría conocer?**

Me encantaría conocer a muchos, pero elegiría a San Juan Pablo II. Nació el día de su atentado y yo, por prematuro, también fui un pequeño milagro. Siempre he estado unido emocionalmente a su figura y los grandes líderes mundiales que le visitaban salían fascinados por su carisma. Me hubiera encantado conocerle en persona.

### **Mov.- ¿Cuál es la lección más importante que has aprendido en tu vida?**

"In tenui labor at tenuis non gloria." Virgilio en las Geórgicas hablando de las hormigas. El trabajo en las pequeñas cosas no da una pequeña recompensa. Lo tengo en mi perfil de WhatsApp: Nada se consigue sin mucho esfuerzo y dedicación.

### **Mov.- ¿Qué estás aprendiendo en este momento?**

Como todo el mundo a trabajar con la IA. La revolución en la que estamos inmersos ni nos la imaginamos.

### **Mov.- ¿Comida favorita?**

Ya tengo decidido que el día antes de morir pediré: cocido, chuletón de avileña y de postre un Häagen Dazs de Macadamia Nut Brittle.

### **Mov.- ¿Tortilla de patatas con cebolla o sin cebolla?**

Con cebolla. Entre sí y no siempre sí. La comida muy caliente, de primero cuchara y nunca pido algo que no sea el mayor de su tamaño por rematar mis preferencias alimenticias.

### **Mov.- ¿Libro preferido?**

De novelas tengo varias como Crimen y Castigo, La Colmena o La Familia de Pascual Duarte que podría destacar. Pero el libro que señalaría sin dudarlo es Camino de Servidumbre de F. Hayek. Escrito en 1944 no pierde vigencia.

### **Mov.- ¿¿Tienes algún talento oculto?? Aparte de susurrar a los caballos y cocinar en plan rancho**

Sé hacer malabarismos, algo de magia y tengo reflejos de gato. Todo imprescindible para el ejercicio de mi cargo.

### **Mov.- ¿Grupo de música del que nunca te pierdes conciertos?**

Bruce Springsteen y su "E Street Band". Les invité a nuestra boda, pero no vinieron a pesar de que yo he ido a todos sus conciertos.

### **Mov.- ¿Algún podcast o charla TED que nos recomiendes?**

El Podcast de Memorias de Pez.

### **Mov.- Un loco del Madrid que viste a la familia entera con la camiseta oficial en cada partido...¿Asumo que tu deporte favorito es el fútbol?**

Me encanta el fútbol por supuesto, pero me gusta más el Real Madrid que el fútbol. Si no gana el Madrid, prefiero que se suspenda la competición. En general, soy un enamorado de todos los deportes, pero el ciclismo y la NFL los destacaría entre el resto.

### **Mov.- ¿Qué harás cuando tus hijas te traigan un novio del Atleti?**

El novio tendrá que elegir entre comer cocido en casa los domingos o cambiar de equipo.

### **Mov.- ¿Cuál es tu deporte favorito para jugarlo?**

Me gustan casi todos, pero he jugado toda mi vida al fútbol, incluso en el Real Madrid en categorías inferiores. El fútbol me ha dado todo, valores, compañerismo, trabajo en equipo, sacrificio, compromiso, motivación... aunque ahora no lo practico por salud de mis rodillas y me conformo con el golf y el pádel, es el deporte que tengo que destacar.

### **Mov.- ¿Película que siempre vuelves a ver?**

El Padrino parte I y II.

### **Mov.- Serie que recomiendes para un fin de de lluvia.**

Peaky Blinders porque la lluvia te ambienta más en Birmingham.

### **Mov.- Si fueras un animal, ¿cuál serías?**

Un toro de lidia, no solo por su belleza y bravura sino también porque lucha hasta morir.

### **Mov.- Si pudieras tener un superpoder, ¿cuál elegirías?**

La curación de enfermos.

### **Mov.- ¿Cuál es la mayor locura que has hecho en tu vida?**

Todavía no han prescrito como para que las pueda contar.

### **Mov.- ¿Cuánto tiempo tardas en preparar las bromas del día de los inocentes y cuál ha sido la que se te ha ido de las manos?**

Siempre preparamos una broma personal y luego se añadió la inocentada de AECE. En la personal se nos va mucho tiempo y hablo en plural porque Sara (mi mujer) me apoya en todo y también en mis tonterías. Juntos ya formamos un equipo de producción. La idea se prepara durante el año y luego se ejecuta. Al principio la gente se lo creía más y ahora hay un público que espera el 28 de diciembre para disfrutar de la broma.

Sin duda, la que se me fue de las manos fue la del "Concesionario de Coches". Aprovechando que compré uno, pude hacer fotos y pedí que se fuera todo el mundo con lo que la foto era real y parecía que el concesionario era mío. Estábamos al final de la crisis, y a pesar de que el texto evidenciaba la broma, muchos me llamaron para pedirme trabajo. Lo que me sorprende es que todos los años alguien se la cree, sobre todo porque quiere decir que, a pesar del absurdo, me ven capaz de hacer todas esas cosas.

### **Mov.- ¿Lugar del mundo donde te perderías? Supongo que alguno donde se puedan ver los partidos del Madrid...**

Mi lugar favorito es "La Serradilla" en Piedralaves. Con sus "Praderas" y el "Portacho" desde donde se divisa todo el valle. Es el lugar donde me gustaría perderme incluso cuando ya no esté aquí.

### **Mov.- ¿Lista de deseos que te queden por cumplir que quieras compartir con nosotros?**

Me ilusiono fácilmente con muchas cosas, pero me encantaría ir a un partido de la NFL en USA, vivir el Tour de Francia dentro de un equipo y ser presidente del Real Madrid. Estoy cerca de conseguir todo.

### **Mov.- ¿Dónde ves AECE en 5 años?**

AECE tiene un futuro prometedor que solo depende de nuestro trabajo. Espero verla con más de 250 asociados y siendo un actor clave en nuestro sector con influencia en las instituciones dentro de ELEVA.





# Transgruma

## Transgruma adquiere una 60 T y una 250 T de Sany

Transgruma, empresa líder en alquiler de grúas, ha ampliado su flota con la adquisición de dos nuevas grúas SANY: una de 60 toneladas y otra de 250 toneladas. Estas incorporaciones se suman a las dos grúas SANY adquiridas en el año 2023, reforzando su capacidad operativa y compromiso con la excelencia en el servicio. Las grúas fueron entregadas por Heavy Equipment Iberica, distribuidor de SANY para España.

Desde Grupo HEI, Javier Molinero, Director General de la empresa, explica a Movicarca cómo siguen trabajando para el mercado español, y su agradecimiento a Transgruma: “Desde Heavy Equipment Ibérica, quiero expresar nuestro más sincero agradecimiento a Ismael Aguado y a todo el equipo de Transgruma por la confianza depositada en HEI y Sany, al incorporar dos nuevas unidades a su flota. Es un verdadero orgullo para nosotros que una empresa de la relevancia y prestigio de Transgruma, referente indiscutible en el sector, continúe apostando por nuestros productos y servicios.

Esta relación de confianza que hemos construido nos motiva a seguir trabajando con la máxima dedicación para cumplir con sus expectativas y ofrecerles el mejor servicio posventa posible. Nos comprometemos a estar siempre a su lado, asegurándonos de que cada equipo adquirido alcance su máximo

**ESTAS INCORPORACIONES SE SUMAN A LAS DOS GRÚAS SANY ADQUIRIDAS EN EL AÑO 2023, REFORZANDO SU CAPACIDAD OPERATIVA Y COMPROMISO CON LA EXCELENCIA EN EL SERVICIO. LAS GRÚAS FUERON ENTREGADAS POR HEAVY EQUIPMENT IBERICA, DISTRIBUIDOR DE SANY PARA ESPAÑA**

rendimiento y contribuya al éxito de sus operaciones.

Gracias de nuevo por permitirnos formar parte de su crecimiento y por ser una inspiración para todo el sector. Es un honor colaborar con una empresa de su calibre.”

### **SANY SAC600E: LA GRÚA DE 60 TONELADAS DISEÑADA PARA LA VERSATILIDAD**

La grúa SANY SAC600E, con una capacidad máxima de elevación de 60 toneladas, es ideal para operaciones en espacios urbanos y proyectos que requieren un alto grado de



## AMBOS MODELOS ESTÁN DISEÑADOS PENSANDO EN LA SEGURIDAD, LA PRODUCTIVIDAD Y LA EFICIENCIA

maniobrabilidad. Su pluma telescópica principal alcanza hasta 50 metros, mientras que, con la extensión de pluma auxiliar, puede superar los 66 metros de altura total.

Este modelo cuenta con un diseño todoterreno que incluye tracción y dirección en los tres ejes, suspensión hidroneumática y un sistema de control inteligente que optimiza su rendimiento en terrenos complicados. Además, el motor de alta eficiencia Mercedes-Benz garantiza un bajo consumo de combustible, lo que la convierte en una opción económica y respetuosa con el medio ambiente. Su velocidad de despliegue y facilidad de configuración la posicionan como una de las grúas más competitivas de su segmento.



### **SANY SAC2500E: POTENCIA Y PRECISIÓN EN GRANDES PROYECTOS**

La SANY SAC2500E, por su parte, es una grúa autopropulsada de 250 toneladas, diseñada para proyectos de gran envergadura que requieren potencia y precisión. Su pluma principal puede extenderse hasta 75 metros, y, con el uso de plumines y extensiones adicionales, puede alcanzar una altura de trabajo máxima de 111 metros.

Esta grúa destaca por su avanzado sistema hidráulico, que proporciona movimientos precisos y suaves incluso bajo cargas

## LA SANY SAC2500E, POR SU PARTE, ES UNA GRÚA AUTOPROPULSADA DE 250 TONELADAS, DISEÑADA PARA PROYECTOS DE GRAN ENVERGADURA QUE REQUIEREN POTENCIA Y PRECISIÓN



## LA GRÚA SANY SAC600E, CON UNA CAPACIDAD MÁXIMA DE ELEVACIÓN DE 60 TONELADAS, ES IDEAL PARA OPERACIONES EN ESPACIOS URBANOS Y PROYECTOS QUE REQUIEREN UN ALTO GRADO DE MANIOBRABILIDAD

máximas. Equipada con doble motor (Mercedes-Benz OM471LA de 390 kW para el chasis y Cummins B6.7 de 149 kW para la superestructura), ofrece una combinación excepcional de potencia y eficiencia. Además, el sistema de control por software inteligente permite un monitoreo constante del rendimiento y la seguridad de la máquina, reduciendo los tiempos de inactividad y mejorando la fiabilidad en el sitio de trabajo.

### **VENTAJAS TÉCNICAS QUE DESTACAN**

Ambos modelos están diseñados pensando en la seguridad, la productividad y la eficiencia. Incluyen cabinas ergonómicas con excelente visibilidad, sistemas de estabilización avanzados y sensores de carga que garantizan un funcionamiento seguro y controlado en todo momento. Las configuraciones variables de contrapesos y opciones de transporte optimizado hacen que estas grúas sean fáciles de movilizar y adaptar a diferentes tipos de proyectos.

### **PASOS HACIA ADELANTE PARA TRANSGRUMA**

Con estas nuevas adquisiciones, Transgruma consolida su posición como un referente en el sector del alquiler de grúas. La incorporación

de estas máquinas de última generación no solo amplía su capacidad operativa, sino que también refuerza su compromiso con la sostenibilidad, la seguridad y la innovación tecnológica. Este movimiento estratégico permitirá a la empresa abordar una mayor variedad de proyectos, desde obras de construcción urbana hasta montajes industriales de gran escala.

Con estas adquisiciones, Transgruma continúa consolidándose como un referente en el sector de alquiler de grúas, ofreciendo soluciones adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente y garantizando altos estándares de calidad y seguridad en todas sus operaciones.





# Snake 2010 Plus

## Zani Lift nos habla de la Snake 2010 Plus de Oil&Steel

Zani Lift, distribuidor exclusivo en España de Oil&Steel, ha dado a conocer al mercado español las ventajas que ofrece la plataforma aérea articulada Snake 2010 Plus. Este modelo, diseñado para responder a las necesidades de los profesionales más exigentes, se presenta como una opción altamente productiva y versátil, con 20 m de altura de trabajo e ideal para trabajos en altura que requieren precisión, seguridad y eficiencia.

Nicola Zago, Director de Zani Lift, explica a Movicarga: “La Snake 2010 Plus destaca por su capacidad de trabajo en condiciones exigentes gracias a su innovador diseño y sus dimensiones reducidas con solo 6950mm de largo y 2650mm de alto que hacen que esta máquina sea la más compacta del mercado instalada sobre Iveco. Con una altura de trabajo de hasta 20 metros y un alcance lateral de 10 metros, esta plataforma ofrece una combinación única de rendimiento y facilidad de uso. Su compacto diseño permite

un fácil acceso a espacios reducidos, mientras que su robusta construcción garantiza estabilidad y durabilidad en cualquier aplicación”.

Uno de los principales puntos fuertes de la Snake 2010 Plus es su productividad. La rapidez en los movimientos de elevación y extensión, junto con un sistema de control intuitivo, permite a los operadores realizar sus tareas de manera eficiente y sin interrupciones. Además, la plataforma cuenta

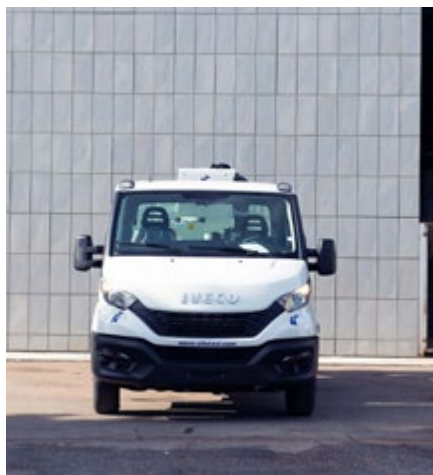




con una capacidad de carga de 250 kg, lo que facilita el transporte de herramientas y materiales, optimizando así el tiempo de trabajo.

La seguridad es un aspecto clave en el diseño de la Snake 2010 Plus. Este modelo incorpora sistemas avanzados como estabilizadores automáticos y sensores de sobrecarga, que garantizan un funcionamiento seguro en todo momento. Además, el sistema de emergencia manual asegura que la plata-

SUS DIMENSIONES REDUCIDAS CON SOLO 6950MM DE LARGO Y 2650MM DE ALTO QUE HACEN QUE ESTA MÁQUINA SEA LA MÁS COMPACTA DEL MERCADO INSTALADA SOBRE IVECO



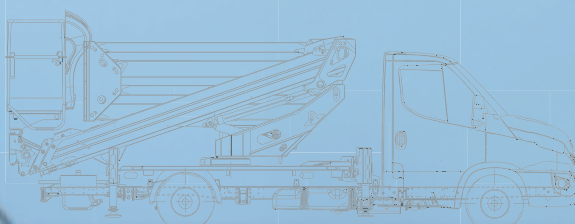
forma pueda descender de forma controlada en caso de fallo técnico, proporcionando tranquilidad tanto al operador como al cliente final.

La Snake 2010 Plus de Oil&Steel, distribuida en España por Zani Lift, se posiciona como una solución integral para los profesionales que buscan una plataforma aérea confiable y eficiente. Sus características técnicas, combinadas con un enfoque en la seguridad y la productividad, hacen de este modelo una herramienta indispensable para una amplia gama de aplicaciones, desde la construcción hasta el mantenimiento urbano.



# OIL & STEEL

Elevando empresas al siguiente nivel



**ZANI** LIFT

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO EN ESPAÑA Y PORTUGAL

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

# Zani Lift presenta la plataforma sobre orugas de 21 m Octopus 21 de Oil&Steel

ZANI LIFT, distribuidor de Oil&Steel para España, presenta al mercado español la plataforma sobre orugas Octopus 21 de Oil&Steel, una plataforma sobre orugas diseñada para ofrecer máxima productividad y eficiencia en trabajos de altura. Esta plataforma se distingue por su innovador diseño compacto y versátil, ideal para entornos urbanos, espacios reducidos y terrenos irregulares. Con una altura de trabajo de 21 metros y un alcance lateral de hasta 12 metros, la Octopus 21 es una solución ideal para una amplia gama de aplicaciones, desde mantenimiento de edificios hasta trabajos en infraestructuras. Tiene dos sistemas de propulsión, gasolina y eléctrico 220V.

Una de las principales características de la Octopus 21 es su capacidad todoterreno, gracias a su sistema de orugas que proporciona estabilidad y movilidad en terrenos difíciles. Este diseño permite acceder a lugares donde otras plataformas convencionales no podrían operar, garantizando una eficiencia sin igual en condiciones adversas. Además, la plataforma cuenta con estabilizadores automáticos que simplifican el proceso de estabilización y aseguran una posición segura durante la operación. El pantógrafo permite una subida y bajada perfectamente vertical convirtiendo este modelo de plataformas elevadoras en una solución versátil capaz de realizar los movimientos más complicados.

Otro aspecto destacado de la Octopus 21 es su enfoque en la seguridad y facilidad de uso. El sistema de control intuitivo permite al operador manejar la máquina con precisión, incluso en situaciones complejas. La cabina de mando incluye pantallas digitales que muestran información clave en tiempo real, como la inclinación de la máquina y el estado de los estabilizadores. Este nivel de control contribuye a reducir los riesgos y a mejorar la productividad en el lugar de trabajo.

**OTRO ASPECTO DESTACADO DE LA OCTOPUS 21 ES SU ENFOQUE EN LA SEGURIDAD Y FACILIDAD DE USO. EL SISTEMA DE CONTROL INTUITIVO PERMITE AL OPERADOR MANEJAR LA MÁQUINA CON PRECISIÓN, INCLUSO EN SITUACIONES COMPLEJAS**



**ESTA PLATAFORMA SE DISTINGUE POR SU INNOVADOR DISEÑO COMPACTO Y VERSÁTIL, IDEAL PARA ENTORNOS URBANOS, ESPACIOS REDUCIDOS Y TERRENOS IRREGULARES**



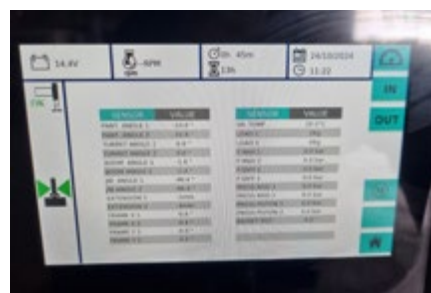
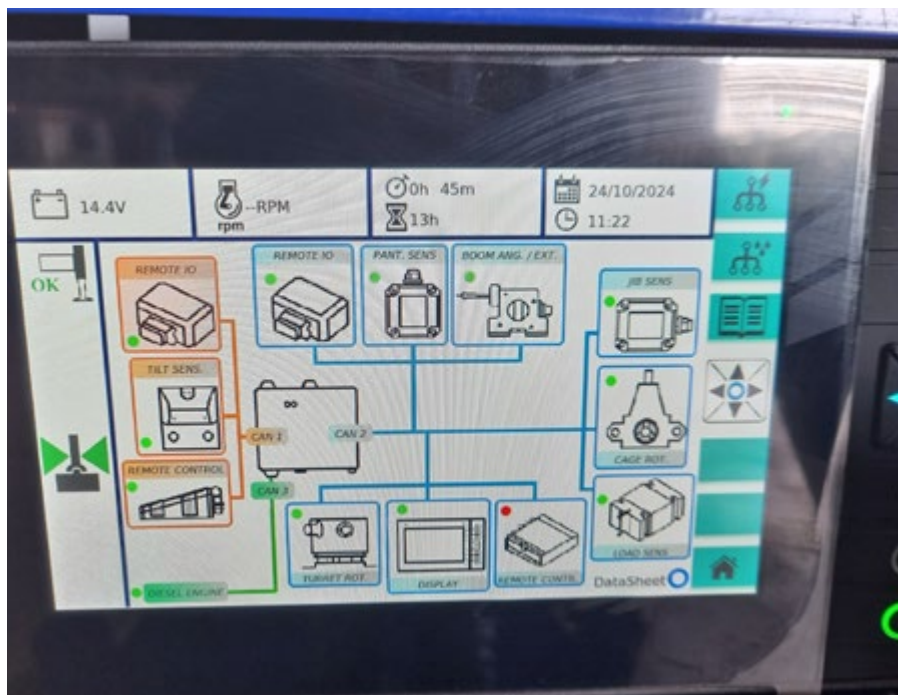


**TIENE DOS SISTEMAS DE PROPULSIÓN, GASOLINA Y ELÉCTRICO 220V**

La plataforma sobre orugas Octopus 21 de Oil&Steel combina innovación, seguridad y funcionalidad para ofrecer una solución de alto rendimiento en trabajos de altura. Su diseño todoterreno, junto con su enfoque en la seguridad y facilidad de uso, la posicionan como una máquina altamente productiva y confiable. Con la Octopus 21, Oil&Steel reafirma su compromiso con la calidad y la in-



novación, proporcionando a los profesionales una herramienta que eleva el estándar en la industria.



La versatilidad de esta plataforma también se refleja en sus aplicaciones. Desde trabajos en altura en espacios interiores, como centros comerciales o instalaciones industriales, hasta tareas en exteriores, como podas de árboles o reparaciones de alumbrado público, la Octopus 21 demuestra ser una herramienta indispensable para empresas que buscan maximizar su eficiencia operativa. Su peso reducido y dimensiones compactas facilitan su transporte, lo que la convierte en una opción conveniente para contratistas y empresas de servicios.

**CON UNA ALTURA DE TRABAJO DE 21 METROS Y UN ALCANCE LATERAL DE HASTA 12 METROS**



**UNA DE LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA OCTOPUS 21 ES SU CAPACIDAD TODOTERRENO, GRACIAS A SU SISTEMA DE ORUGAS QUE PROPORCIONA ESTABILIDAD Y MOVILIDAD EN TERRENOS DIFÍCILES**







# Epsilon

## Talleres Astiz, S.L. continúa confiando en Epsilon

La Epsilon M120L es ya un clásico entre PALFINGER y Talleres Astiz, S.L

Talleres Astiz, S.L. es una empresa de gran prestigio en el sector del carrozado de vehículos industriales, con más de 30 años de experiencia en el mercado. Con sede en Navarra y Zaragoza, se especializan en la fabricación, reparación y personalización de carrocerías de camiones, cubriendo una amplia variedad de necesidades, desde cajas fijas y basculantes hasta contenedores y soluciones específicas para grandes dimensiones. Su compromiso con la innovación y la calidad queda reflejado en el uso de equipos avanzados y técnicas especializadas para garantizar un producto final que se

adapte a las exigencias de cada cliente. Además, Talleres Astiz es distribuidor oficial de marcas reconocidas como Palfinger y Epsilon, líderes en grúas y equipos de elevación, lo que refuerza su posición como un referente en el sector.

Con unas instalaciones modernas y estratégicamente ubicadas cerca de las principales autopistas de Navarra, Talleres Astiz asegura una excelente conectividad y comodidad para sus clientes. La empresa no solo destaca por la calidad de sus productos, sino

**Talleres Astiz es distribuidor oficial de marcas reconocidas como Palfinger y Epsilon, líderes en grúas y equipos de elevación, lo que refuerza su posición como un referente en el sector**







**La grúa M120L de EPSILON es una solución innovadora diseñada específicamente para aplicaciones forestales y manejo de materiales en general. Con una capacidad máxima de carga de 1.825 kg y un alcance horizontal de hasta 9,7 metros, esta grúa destaca por su versatilidad y rendimiento en entornos exigentes**

también por el servicio integral que ofrece. Esto incluye el mantenimiento y reparación de grúas y carrocerías, con la garantía de un equipo altamente cualificado y en constante formación. Gracias a su modelo de negocio como fabricantes, Talleres Astiz puede ofrecer precios competitivos y ajustados, priorizando siempre la satisfacción del cliente. Su filosofía empresarial se basa en una combinación de experiencia, tecnología y un enfoque centrado en ofrecer soluciones eficaces y personalizadas para el transporte y la logística.

#### **EPSILON M120 L**

La grúa M120L de EPSILON es una solución innovadora diseñada específicamente para aplicaciones forestales y manejo de materiales en general. Con una capacidad máxima de carga de 1.825 kg y un alcance horizontal de hasta 9,7 metros, esta grúa destaca por su versatilidad y rendimiento en entornos exigentes.

Su diseño robusto incluye materiales de alta calidad que aseguran una durabilidad excepcional incluso en condiciones de trabajo extremo. Además, incorpora avanzadas características de seguridad y funcionalidad, como válvulas de control precisas y un sistema hidráulico optimizado que garantiza movimientos suaves y precisos. Esto convierte a la M120L en una herramienta indispensable para profesionales que necesitan eficiencia y fiabilidad en su día a día.

La grúa también cuenta con un ángulo de giro de 425 grados, lo que proporciona una cobertura de trabajo excepcional y facilita la carga y descarga desde cualquier posición. Además, su diseño ergonómico prioriza la comodidad del operador, permitiendo un control intuitivo y reduciendo la fatiga en largas jornadas laborales. Estas cualidades hacen que la M120L no solo sea una opción confiable, sino también una

inversión estratégica para quienes buscan optimizar sus operaciones de manipulación de materiales.

Entre las características principales del equipo se encuentran:

- Asiento en columna, mandos en cruz y dos pedales.
- Gatos de apoyo extensibles hidráulicos a 3,85 m y giratorios a 45°.
- Protector para operario en la cabina, que refuerza la seguridad y la comodidad del operario durante las operaciones.
- Grapa forestal FG 43: cuenta con 2180mm de apertura y una capacidad de carga de 5.000kg.

Este equipo ha sido carrozado y montado por el propio concesionario oficial de la red PAL-FINGER, sobre un SCANIA 6x2, lo convierte en una solución robusta, fiable y perfectamente adaptada a las necesidades diarias.

## **Just Ibáñez se incorpora al equipo de Merca-Eleva**

**Merca-Eleva, se complace en anunciar la incorporación de Just Ibáñez a su equipo como Responsable de Flota.**

Con una sólida trayectoria y amplia experiencia en el sector, Just asumirá la responsabilidad de optimizar la gestión del parque de maquinaria de Merca-Eleva.

“Estamos convencidos de que su experiencia y enfoque contribuirán a mejorar nuestra operativa y alcanzar nuevos niveles de eficiencia, y por supuesto le deseamos muchos éxitos conjuntos”, añaden desde Merca-Eleva.

Actualmente Merca-Eleva cuenta con un parque de maquinaria de más de 1800 máquinas entre plataformas elevadoras, carretillas y maquinaria generalista, ofreciendo sus servicios de alquiler a través de sus 6 delegaciones en Cataluña. Cuenta además con 3 tiendas de maquinaria pequeña y medios auxiliares.



**Jordi Varela, CEO de Merca-Eleva, a la izquierda, y Just Ibáñez, Responsable de Flota, a la derecha.**

# Geogrúas presenta la Hoeflon C4e: La mini grúa más compacta y versátil de su gama

Geogrúas, distribuidor para España de las minigrúas HOEFLON, presenta al mercado español la Hoeflon C4e, una solución innovadora en el mundo de la elevación gracias a su diseño compacto y su impresionante capacidad de izado de hasta 2350 kg. Diseñada especialmente para acceder a lugares de difícil acceso, como sótanos, pisos elevados o tejados, esta mini grúa es ideal para trabajos en entornos urbanos o áreas con espacio reducido. Además, su peso ligero de tan solo 2150 kg permite transportarla fácilmente en un remolque, camioneta o furgoneta, destacándose como una herramienta práctica y eficiente.

## ESTABILIDAD EN CUALQUIER TERRENO CON PATAS HIDRÁULICAS AJUSTABLES

Una de las características más destacadas de la C4e es su sistema de patas estabilizadoras desplegadas hidráulicamente. Este diseño permite garantizar la máxima capacidad de izado en cualquier situación. Las patas pueden ajustarse de forma precisa, logrando que la grúa se instale de manera óptima en cualquier lugar de trabajo. Ya sea en superficies planas o en áreas con ligeras irregularidades, la estabilidad está asegurada, mejorando la seguridad y la eficiencia durante su operación.

## SUPERANDO OBSTÁCULOS CON PATAS DE INCLINACIÓN

La Hoeflon C4e no solo es compacta, sino también adaptable a terrenos complejos. Sus patas de inclinación están diseñadas para superar obstáculos o trabajar en terrenos irregulares con diferencias de altura de hasta 2 metros. Esta función permite desplegar las patas por encima de obstáculos o colocarlas en diferentes niveles, lo que la convierte en



una herramienta indispensable para proyectos en espacios desafiantes.

## DISEÑO COMPACTO PARA TRANSPORTE SENCILLO

La portabilidad es una de las mayores ventajas de la C4e. Su peso reducido y diseño compacto hacen que sea fácil de transportar en vehículos estándar, como remolques o camionetas más pesadas. Esto no solo reduce los costos y la logística asociados al transporte, sino que también aumenta la eficiencia operativa, permitiendo trasladarla rápidamente entre diferentes ubicaciones de trabajo.







**ACCESORIOS PARA UNA MAYOR VERSATILIDAD**

Para adaptarse a una amplia variedad de aplicaciones, la Hoeflon C4e cuenta con una gama de accesorios diseñados para maximizar su versatilidad. Desde herramientas específicas para diferentes tipos de izado hasta complementos que mejoran la eficiencia en tareas concretas, estos accesorios permiten personalizar la grúa según las necesidades del usuario.

**LA C4E: SOLUCIÓN PERFECTA PARA ESPACIOS REDUCIDOS Y PROYECTOS EXIGENTES**

En resumen, la Hoeflon C4e es una mini grúa que combina potencia, versatilidad y diseño compacto, convirtiéndose en una herramienta indispensable para trabajos en espacios reducidos o de difícil acceso. Su capacidad de adaptación, facilidad de transporte y estabilidad en terrenos desafiantes la posicionan como una de las opciones más completas y confiables en el mercado actual de equipos de elevación.

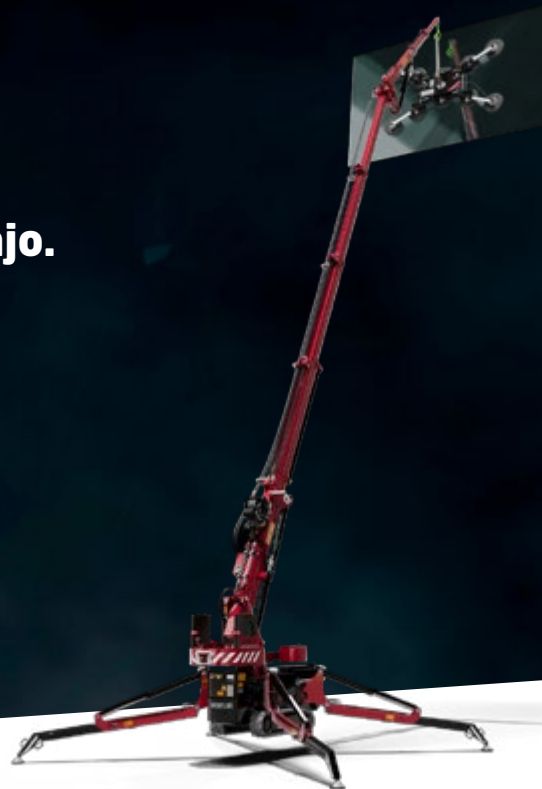
**HOEFLON®**

**La grúa más precisa.  
Apropiada para cualquier trabajo.**

Cada máquina Hoeflon es un símbolo de innovación y fiabilidad, lista para elevar sus proyectos a nuevas cotas.



Descubre nuestros productos



hoeflon.com  
sales@hoeflon.com  
+31 342 400 288

Geogruas  
tecnicos@geogruas.com  
607 960 088

**Hoeflon. Good job.**

# RB Componentes ayuda a optimizar las baterías AGM sin mantenimiento

En el sector de la maquinaria y los equipos industriales, la eficiencia y el rendimiento son esenciales para garantizar operaciones fluidas. Por esta razón, es fundamental elegir componentes de calidad. RB Componentes ofrece baterías AGM sin mantenimiento, una solución diseñada para maximizar la productividad y reducir los tiempos de inactividad. Estas baterías eliminan la necesidad de revisiones constantes, permitiendo a las empresas centrarse en el crecimiento y la eficiencia de sus operaciones.

Además de ser libres de mantenimiento, estas baterías destacan por su capacidad para generar un ahorro significativo. Con una reducción de hasta un 30% en los costes relacionados con técnicos, desplazamientos y servicios de mantenimiento, se presentan como una inversión estratégica para cualquier flota. Su fiabilidad y durabilidad están pensadas para resistir las exigencias de los equipos industriales, asegurando un rendimiento constante incluso en las condiciones más desafiantes.

RB Componentes también ofrece precios especiales para facilitar la actualización de los equipos. Los modelos RB052005.LEO y RB052007.LEO están disponibles por 249€/



UD y 299€/UD, respectivamente, brindando una oportunidad única para acceder a productos de alta calidad sin comprometer el

presupuesto. Estas baterías son la elección ideal para mejorar el rendimiento de la maquinaria y garantizar la continuidad de las operaciones.

Para optimizar el rendimiento de su flota, las empresas pueden contactar con RB Componentes y adquirir estas baterías diseñadas para superar las expectativas.

Más información está disponible en [www.rb-componentes.com](http://www.rb-componentes.com)

Confiar en expertos como RB Componentes es el primer paso hacia una operación más eficiente y rentable.

## Nuevo equipo de RB Componentes

RB COMPONENTES estrenan nuevo equipo y poco a poco van a ir presentando a la nueva gerencia, han empezado con Alejandro, nuevo Director Comercial de Nacional e Internacional. Hay que destacar que RB Componentes sigue siendo una empresa 100% de capital español, y eso NO VA A CAMBIAR.

Alejandro Oliván comenta: “Aunque algunos ya me conocéis, muchos otros quizás no. Este año celebro 10 años como comercial en RB Componentes, y desde hace unos meses he asumido el puesto de Director Comercial. Estoy orgulloso de formar parte de una nueva directiva, joven, pero con amplia experiencia en el sector, comprometida con el crecimiento y la transformación de la empresa”

### SU EQUIPO COMERCIAL

El departamento comercial, clave en su actividad, está formado por un equipo excepcional:

- **Alejandro Oliván:** Director Comercial.
- **Nerea Alonso:** Comercial interna, con amplia experiencia en el sector.
- **Adrián Morer:** Nueva incorporación como Comercial para la Zona Norte de España.
- **Luana Goncalves:** Comercial para Portugal y LATAM.
- **Magda Neagu:** Comercial para Rumanía y Europa del Este.
- **Silvia Cazzato:** Comercial para Francia, Italia y África.
- **Andrea Bondi:** Comercial para fabricantes de primer equipo nacionales e internacionales, e Italia.

### OBJETIVOS PARA 2025

Para este año, RB COMPONENTES se ha propuesto dar un salto cualitativo en la calidad de sus productos. En febrero, incorporarán a dos ingenieros, uno mecánico y otro electrónico, cuyo trabajo será identificar los problemas actuales y transformarlos en soluciones de calidad.

Además, están trabajando en una renovación completa de su página web. Saben que este aspecto estaba generando inconvenientes, pero quieren convertirlo en una herramienta eficiente y funcional para sus clientes. Entre las mejoras previstas, destacan:

- Mayor velocidad de carga.
- Nuevo diseño y funcionalidades.
- Apartados como: Ofertas del mes, Liquidación de stock a precios irresistibles y desglose de productos y sus piezas relacionadas.

### UN AÑO ESPECIAL: 20º ANIVERSARIO

Este 2025 también marca un hito importante para RB Componentes: ¡Cumplen 20 años! Están desarrollando varias iniciativas y quie-



ren que todos vosotros forméis parte de esta celebración.

### PRÓXIMOS PASOS

Sus objetivos es visitar personalmente y compartir de primera mano la situación actual y las novedades en RB Componentes. Mientras tanto, quieren resumir hacia dónde se dirigen con dos palabras clave: SERVICIO y CALIDAD.

“Gracias a todos por la confianza que habéis depositado en mí. Mi compromiso es seguir trabajando con dedicación para ofrecer siempre el mejor servicio posible”, añade Alejandro Oliván.



# Mycsa Grúas amplía la flota de las Fuerzas Armadas con sus trampillas elevadoras Zepro

Desde Mycsa Grúas se complacen en anunciar su nueva colaboración con las Fuerzas Armadas, quienes siempre han confiado en la excelencia y tecnología de sus trampillas elevadoras Zepro.

Esta vez, han equipado su flota con el modelo Z-15-170, una solución diseñada para enfrentar los retos más exigentes en logística. Cuenta con una capacidad de carga de 1500 Kg. y es ideal para manejar cargas pesadas con máxima seguridad y eficiencia.

Otras características destacables:

Altura de suelo a piso de caja adaptable: Perfecta para vehículos con mayores alturas, asegurando una operación confiable y versátil.

Durabilidad incomparable: Construida para resistir las condiciones más exigentes, garantizando un rendimiento óptimo en cada operación.

“En Zepro, estamos comprometidos con ofrecer innovación, calidad y soluciones que superen expectativas. Agradecemos de nuevo a las Fuerzas Armadas por confiar en nuestro equipo y por permitirnos ser parte de su misión”, añaden orgullosos desde Mycsa Grúas-Hiab.



**NOOTEBOOM**  
SPECIAL TRAILERS SINCE 1881

Gets you there.

TECHNOLOGY  
 THAT GETS YOU THERE

MANOOVR  
TECHNOLOGY



**MOST SOLID**



**MOST RELIABLE**



**LOWEST OPERATIONAL COST**



**EASIEST TO OPERATE**



[WWW.NOOTEBOOM.COM](http://WWW.NOOTEBOOM.COM)



# Transgrúas entrega a Grúas Pol la primera grúa sobre orugas JF545.2

En Transgrúas están emocionados de anunciar la primera entrega en España de la JF545.2, la versión actualizada de la reconocida grúa articulada sobre orugas JF545 de Jekko.

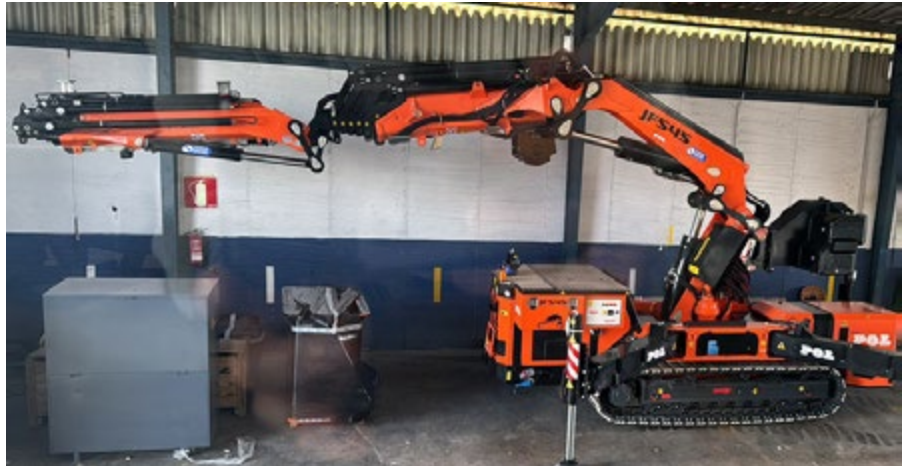
## ¿QUÉ HACE ESPECIAL A LA JF545.2?

Este modelo incorpora importantes avances tecnológicos que optimizan la experiencia del operador y aumentan la sostenibilidad, como:

- Pantalla táctil de 7" (IP66): más intuitiva para el manejo y diagnóstico.
- Gestión del motor mejorada: mayor precisión en movimientos, menor consumo y menos ruido.
- Tres modos de potencia: ECO, NORMAL y POWER, ajustables según la operación.
- Sistema DPF y refrigeración avanzada, ideales para trabajos exigentes y sostenibles.

Esta entrega marca un nuevo hito en la evolución de las grúas sobre orugas Jekko. Gracias a su diseño innovador y eficiencia, en Transgrúas están seguros de que será una grúa clave para muchos alquiladores de grúas.

"Enhorabuena a Grúas Pol por esta adquisición y gracias por su confianza", comentan desde Transgrúas.



## Tadano celebra la excelencia. Reconocimiento de IHK Pfalz.

Hace unas semanas, Tadano y su programa de aprendices fueron homenajeados en el evento "Unsere Besten 2024" organizado por IHK Pfalz.

Este reconocimiento destaca la excepcional calidad de su programa de formación y los logros sobresalientes de sus aprendices. En Tadano estuvieron orgullosos de compartir este momento con tres de sus antiguos aprendices, dos de los cuales siguen formando parte de la familia Tadano:

- **Nico Stil**, el mejor en el sector de la mecánica de la construcción (mecánico de construcción) profesión.

- **Fabian Reinstädtler**, lo mejor en la profesión de Technischer Produktdesigner (diseñador técnico de productos).

"Nuestro más sincero agradecimiento a nuestros dedicados formadores, Jürgen Hoffmann y Katrin Edelmann, cuya orientación y compromiso han sido fundamentales para lograr este éxito", añaden orgullosos desde Tadano.





# El motor de combustión de hidrógeno de JCB, «el primero del mundo», aprobado para uso comercial

JCB ha anunciado que su motor de combustión de hidrógeno (HCE) en fase de desarrollo ha recibido la licencia y la aprobación para su uso en máquinas comerciales. Según la empresa, se trata de una «primicia mundial» para la maquinaria de construcción.

«Once autoridades de toda Europa han dado su permiso para que el motor de hidrógeno de JCB se venda en toda Europa, y se espera que las autoridades de otros países sigan su ejemplo con la certificación en 2025», declaró la empresa.

El Presidente de JCB, Anthony Bamford, añadió: «Este es un momento muy significativo para JCB. Empezar el nuevo año con la certificación en vigor en tantos países europeos es un buen augurio para el futuro de la tecnología de combustión de hidrógeno. Esta homologación/certificación formal allana el



Lord Anthony Bamford recibe la certificación oficial de la autoridad neerlandesa para utilizar motores de combustión de hidrógeno en maquinaria de construcción.



Ver video



camino para la venta y el uso de motores de hidrógeno en todo el Reino Unido y Europa».

JCB dijo que la Autoridad de Vehículos de los Países Bajos RDW fue la primera autoridad de licencias en emitir la certificación oficial. Le han seguido otros organismos europeos, como Gran Bretaña, Irlanda del Norte, Alemania, Francia, España, Bélgica, Polonia, Finlandia, Suiza y Liechtenstein. Según el fabricante, las autoridades de otros países también emitirán la certificación en 2025.

Lord Anthony Bamford recibe la certificación oficial de la autoridad neerlandesa para utili-

zar motores de combustión de hidrógeno en maquinaria de construcción.

La empresa afirmó que ya ha producido más de 130 motores de evaluación para retrocargadoras, manipuladoras telescópicas Loadall y grupos electrógenos.

JCB presentó por primera vez el prototipo de motor en enero de 2023 antes de su debut internacional en CONEXPO en marzo. El fabricante dijo que había invertido alrededor de 122 millones de dólares en el proyecto durante los últimos tres años, con la participación de 150 ingenieros.

**ITG** **Todo lo que necesita para mover sus proyectos**

**TRANSGRANOLLERS. C/ Irlanda, 4. Les Franqueses del Vallès 08520 (Barcelona)**  
 Tel.: 938 467 381 // Tkm31@transgranollers.com // www.transgranollers.com

# Entrevista a Pedro Herrero Ayala, Director de Hidroelevadores Herrero, S.L.

Para Palfinger Ibérica es un honor poder destacar la trayectoria profesional de Pedro Herrero, una persona que lleva más de 50 años trabajando con las grúas hidráulicas articuladas, y los últimos 35 con PALFINGER.

En la pasada conferencia de Ventas y Servicio de Palfinger celebrada en noviembre de 2024, Pedro recibió un homenaje a su vida profesional y fue homenajeado por toda la Red PALFINGER de España.

En esta ocasión, Movicarga entrevista a este personaje, para conocer un poco más de sus orígenes en el sector de la elevación, y como a día de hoy, con sus 81 años sigue dirigiendo uno de los concesionarios más representativos de PALFINGER en España, la empresa HIDROELEVADORES HERRERO, S.L., ubicada en Leganés.

**Mov.- Pedro, ¿puede contarnos un poco sobre sus primeros pasos en el mundo laboral?**

Pedro Herrero: Por supuesto. Empecé a trabajar desde muy joven, a los 9 años, como comercial. Vendía baterías de cocina de la marca San Ignacio. Fue una experiencia dura pero enriquecedora que me enseñó el valor del trabajo.

**Mov.- ¿Y cómo continuó su formación y crecimiento profesional?**

A los 12 años me formé en la reparación de automóviles. Siempre he sido curioso y he buscado aprender más, así que a los 14 me especialicé en el trabajo de tornero, que fue una etapa clave para mi desarrollo.

**Mov.- ¿Qué ocurrió cuando tenía 19 años?**

Dejé el torno y me fui en busca de nuevas oportunidades. Encontré trabajo en los son-



deos, donde estuve hasta los 23 años. Fue un periodo complicado, pero me ayudó a aprender y fortalecerme.

**Mov.- También estuvo en el servicio militar, ¿verdad?**

Así es. A los 23 años me tocó hacer el servicio militar. Una vez finalizado, regresé a mi oficio como tornero, que era algo que realmente disfrutaba y dominaba. Desde mi taller, tuve la oportunidad de conectar con Grúas Balman, quienes se interesaron en mí.

**Mov.- ¿Cómo fue su experiencia trabajando con Grúas Balman?**

Fue muy gratificante. Trabajé con ellos hasta los 35 años. Durante ese tiempo, Balman fue adquirido por la marca HIAB, lo que también representó un cambio interesante en mi carrera.

**Mov.- ¿Y qué le llevó a abrir su propio taller?**

A los 35 años empecé a reparar grúas con un taller móvil. En ese momento también conocí a Palfinger, una gran marca con la que inicié una colaboración importante que dura hasta día de hoy, vendiendo y reparando grúas.

**Mov.- ¿Cuándo decidió montar su primer taller fijo?**

En 1989 monté mi taller como servicio oficial para Palfinger. Dos años después, en 1991, abrí el taller que sigo dirigiendo hasta el día de hoy. Es un proyecto que me llena de orgullo.

**Mov.- Viendo su trayectoria, ¿qué mensaje le gustaría compartir?**

Que una persona puede llegar muy lejos si trabaja con dedicación y nunca deja de aprender. Mi vida es prueba de que uno puede realizarse a sí mismo con esfuerzo y constancia.

Palfinger Ibérica y todos sus empleados agradecen a Pedro Herrero sus incansables años de trabajo y su liderazgo al frente de Hidroelevadores Herrero.





# GAM firma un préstamo sindicado de 60 millones liderado por Caixabank para impulsar su crecimiento sostenible

GAM, compañía multinacional española cotizada (BME: GAM) que ofrece soluciones y servicios integrales para la industria, ha suscrito una operación de financiación a largo plazo de 60 millones de euros con un pool bancario liderado por CaixaBank, que actúa como entidad coordinadora y agente de sindicación.

Esta operación financiera representa un paso clave para fortalecer la estructura financiera de GAM y apoyar sus ambiciosos planes de expansión y crecimiento. La financiación permitirá a la compañía continuar invirtiendo en iniciativas estratégicas, como la electrificación de su flota y el desarrollo de soluciones basadas en la economía circular, aspectos fundamentales para consolidar su posición de liderazgo en el sector.

## COMPROMISO CON LA SOSTENIBILIDAD Y LA RESPONSABILIDAD SOCIAL

La operación está vinculada al cumplimiento de indicadores clave de desempeño (KPIs) sociales y sostenibles, reafirmando así el compromiso de GAM con el medioambiente y las comunidades en las que opera. Estos KPIs incluyen objetivos relacionados con la reducción de emisiones de carbono, la mejora de la eficiencia energética y el desarrollo de proyectos de impacto positivo en la sociedad.

Según declaraciones del presidente y fundador de GAM, Pedro Luis Fernández, “esta financiación supone un hito significativo para el grupo, ya que nos permite avanzar en nuestro plan estratégico centrado en la innovación, la sostenibilidad y la excelencia operativa. Agradecemos la confianza de nuestras entidades financieras, especialmente a CaixaBank, por su liderazgo en esta operación”.

## IMPULSO AL CRECIMIENTO Y LA INNOVACIÓN

Gracias a esta financiación, GAM reforzará sus capacidades operativas, impulsará la digitalización de sus procesos y ampliará su oferta de servicios. La compañía prevé aumentar su competitividad en el mercado y seguir creando valor para sus clientes, empleados y accionistas.

Con esta operación, GAM continúa avanzando en su visión de convertirse en un referente global en soluciones sostenibles de maquinaria y servicios industriales.

FIABILIDAD - SEGURIDAD

















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

Consúltenos sin compromiso

915 179 080

alkoramad@alkora.es

www.alkora.es

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

# ANMOPYC: Balance 2024 y perspectivas 2025

**JORGE CUARTERO,  
SECRETARIO DE ANMOPYC**

El clúster ANMOPYC hace balance del año 2024 con el propósito de analizar y evaluar nuestra actividad durante el año que termina y con el espíritu de mejora constante que nos impulsa.

**Nuestra Misión:** Contribuir a mejorar el nivel tecnológico, la capacidad innovadora, la proyección y visibilidad internacional y la competitividad de nuestros socios mediante el desarrollo de actividades y servicios en el ámbito de la internacionalización, la seguridad industrial y la innovación tecnológica.

**Nuestra Visión:** Ser referente de conocimiento y un foro de diálogo dentro de la industria de la construcción, conectando al sector manufacturero de maquinaria con centros tecnológicos y universidades con el fin de acercarlos las tendencias que marcarán su futuro.

El Clúster ANMOPYC trabaja para ser el apoyo y motor de la transformación verde y digital de sus socios, contribuyendo a dar respuesta a los retos a través de la innovación y el desarrollo tecnológico y la generación de un impacto positivo en nuestro entorno.

En cuanto a las actividades de internacionalización hemos participado en diversas ferias y organizado diferentes actividades, tales como invitaciones a periodistas internacionales para conocer la oferta de maquinaria española o viajes de prospección a mercados exteriores con el fin de mostrar la oferta de maquinaria española de construcción y minería, identificar las oportunidades de negocio en el exterior, realizar una vigilancia y análisis de los mercados destino de la actividad, asesorar de manera personalizada sobre mercados y sectores y trabajar para proyectar una imagen de excelencia de nuestro sector productivo

En cuanto a ferias hemos participado en 13 ferias internacionales: WORLD of CONCRETE, FIMA, INTERMAT, CSPI EXPO, KOMATEK, FLUID POWER, ANALOC RENTAL, KAZBUILD, MINEXPO, SIM, MMH, BAUMA CHINA y BAUMA CONEXPO INDIA.

Además, hemos organizado el Congreso CECE 2024 que tuvo lugar en Madrid del 23 al 25 de octubre. Durante 2024 y 2025, ANMOPYC ostenta la Presidencia de Cece y por ello fuimos los encargados de organizar el encuentro anual del Comité. Con el lema "Reindustrializing Europe. Where is the construction equipment sector going?", el Congreso reunió a líderes de la industria, responsables políticos y actores clave para debatir sobre el futuro del sector europeo de equipos de construcción.



Otra actividad a destacar dentro de promoción exterior fue la Misión de Prensa Internacional de la prensa especializada del sector, durante la cual los periodistas internacionales tuvieron la oportunidad de visitar fábricas de nuestros asociados por todo España.

También hemos organizado Misiones Comerciales a países tales como Uzbekistán, Armenia, Nigeria, Singapur y Malasia, en los que tuvimos la oportunidad de visitar a los principales distribuidores, alquiladores, constructoras, fabricantes de materiales... etc.

En cuanto a acciones institucionales hemos participado en multitud de eventos en los que podemos destacar:

- Reunión con Delegación de Educación de diferentes gobiernos regionales y visitas a Institutos F.P. para exponer las principales necesidades de formación en el sector
- Lanzamiento CECE Mining
- Asistencia a Asamblea CNC y Noche de la Construcción
- Reunión con Feria de Múnich, asignación espacios BAUMA 2025
- Asistencia a Asamblea FENAEX
- Asistencia a Asamblea ANAGRUAL
- Asistencia a Semana de la PYME en Aragón
- Asistencia Junta UNE
- Asistencia a Asamblea UNE
- Asistencia Asamblea AEXCA
- Reunión en el Ministerio de Industria y Turismo, para trasladar la importancia de un Plan Renove en el sector.
- Congreso del Hormigón
- Asistencia Asamblea ANAPAT
- Asistencia a Encuentro de Excavadores
- Aniversario PTEC
- Asistencia a Fórum AME
- Premios Movicarga

Otra actividad importante es el Estudio de Mercado de Maquinaria para la Construcción, en el cual analizamos las cifras de maquinaria vendidas anualmente en España.

En lo que respecta al ÁREA NORMATIVA, a principios de año se cerró en Murcia y Cataluña el ciclo de talleres regionales impartido por ANMOPYC para dar a conocer a sus asociados las novedades introducidas por el nuevo Reglamento (UE) 2023/1230 sobre seguridad en máquinas, la principal pieza legal para los fabricantes de maquinaria de construcción. Asimismo, se ha participado en eventos de organizaciones afines, tales como ASEAMAC, ASCATRAVI y ANEFA para explicar a sus miembros los cambios del presente reglamento.

Con el fin de facilitar la compra o alquiler de máquinas con bajas emisiones sonoras conformes con la normativa aplicable sobre ruido, se celebró un webinar en el que se detallaron las obligaciones de los fabricantes de maquinaria en esta materia, se dieron una serie de recomendaciones para saber interpretar correctamente la información sobre ruido que acompaña a la máquina y se describieron las tecnologías que permiten reducir el ruido emitido por las máquinas.

Durante 2024 se ha continuado avanzando en la armonización de los requisitos técnicos requeridos a la maquinaria móvil no de carretera para circular por las carreteras de la UE. El Parlamento Europeo y el Consejo han alcanzado un acuerdo respecto al texto final del nuevo Reglamento. Además, se ha publicado el estudio realizado por fka-TRL, en nombre de la Comisión Europea, sobre los requisitos técnicos para homologar la maquinaria móvil no de carretera. ANMOPYC, a través de su grupo de trabajo sobre maquinaria móvil, ha estado siguiendo de cerca esta evolución con el fin de trasladar a las instituciones europeas la postura de la industria española.

En materia medioambiental, cabe señalar en primer lugar la publicación del nuevo Reglamento (UE) 2024/1781 mediante el que se



instaura un marco para el establecimiento de requisitos de diseño ecológico para los productos (p.e., durabilidad, reparabilidad, eficiencia energética, contenido reciclado, remanufactura, huellas de carbono, pasaporte digital), de cuya aplicación se ha informado detalladamente a nuestros asociados.

El reto de la descarbonización para las empresas también ha tenido un lugar destacado en las actividades de ANMOPYC durante 2024. El Foro técnico ANMOPYC centró el debate en la normativa que regula el cálculo y registro de la huella de carbono en España, así como el Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (CBAM).

En lo que respecta a la INNOVACIÓN y la TECNOLOGÍA, la transición digital es un elemento clave para el desarrollo económico y la autonomía estratégica de la UE. Durante 2024 se han publicado o han entrado en vigor una serie de reglamentos que van a configurar el futuro digital de la UE como, por ejemplo, el Reglamento (UE) 2023/2854 relativo al acceso y utilización de los datos, el Reglamento (UE) 2024/1689 sobre Inteligencia Artificial o el Reglamento (UE) 2024/2847 sobre ciberresiliencia.

Las nuevas obligaciones introducidas por el Reglamento de Datos a los fabricantes de todos los productos conectados, incluidos los equipos de construcción, fueron analizadas en el Technical Forum del CECE Congress 2024.

El nuevo Reglamento europeo sobre Inteligencia Artificial, así como el impacto de esta tecnología para el sector de la construc-

ción, fue abordado en la VII edición de nuestro Congreso de Innovación Tecnológica en Construcción y Maquinaria (construyes!), que se celebró este año bajo el lema «Construyendo el Futuro con IA» en la sede de CEOE en Madrid. Los ponentes de esta edición, expertos destacados, aportaron su visión estratégica y expusieron a través de casos reales como la IA puede revolucionar el diseño, la fabricación, la operación y el mantenimiento de equipos y proyectos de construcción, acelerando la transformación digital de la industria.

Además, se celebró también un workshop exclusivo para asociados, enfocado en comprender el funcionamiento y el potencial de la inteligencia artificial, con la presentación de innovaciones recientes y sus beneficios tangibles. También se analizaron tendencias actuales y futuras en este campo.

ANMOPYC, contando con la colaboración de INTEGRAL y el ITA y la financiación del Gobierno de Aragón, ha elaborado un documento divulgativo “Impulso a la aplicación de la Inteligencia Artificial para la toma de decisiones informada en la industria manufacturera”, mediante el que se proporciona a las empresas una guía práctica y estrategias para implantar soluciones basadas en IA en sus diferentes procesos.

Entre los proyectos nacionales de I+D en los que ha estado trabajando ANMOPYC en 2024, cabe destacar el proyecto IDMACHINERY cofinanciado por el Ministerio de Industria. En este proyecto se ha desarrollado una plataforma basada en el modelo de



Identidad Digital Soberana (IDS) que permite gestionar y verificar la identidad digital de máquinas, empresas y organizaciones. Funciona como agente y wallet, permite registrar máquinas, asociar datos, adjuntar documentos y verificar información mediante tecnología blockchain.

A nivel europeo, se ha comenzado a trabajar en el proyecto H2MAC, cuyo objetivo principal consiste en el desarrollo de una excavadora y un grupo móvil de trituración impulsados por pilas de combustible de hidrógeno, manteniendo el rendimiento de las máquinas diésel actuales, y la demostración posterior de su funcionamiento en una cantera real bajo condiciones de trabajo adversas (polvo, vibraciones, temperatura, etc.). Este proyecto de cuatro años cuenta con una financiación de 5M€ por parte de Horizon Europe y el consorcio está formado por ANMOPYC, Fundación Hidrógeno Aragón, ITA, Universidad de Tampere, Hidromek, Zb, Mann+Hummel y Powercell.

**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.

# Alquiladores

## BALANCE 2024 Y PERSPECTIVAS 2025



## GRUPO ROXU

**JOSÉ MANUEL GARCÍA SUÁREZ,  
PRESIDENTE**

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

La actividad desarrollada durante el presente ejercicio 2024 ha cubierto nuestras pretensiones ampliamente. La economía ha mostrado señales de recuperación post-pandemia, lo que ha estimulado la inversión en sectores como la industria o las energéticas. También hemos notado un aumento en la actividad de la construcción impulsada por obra pública y desarrollo urbanístico.

**Mov.- ¿Qué tipo de maquinaria o equipos han adquirido este año? ¿Han apostado por algún tipo de tecnología específica o sostenible?**

Hemos cerrado operaciones para una renovación de aproximadamente 30 grúas, equipos de transportes Góndolas y Plataformas elevadoras de personas. Son equipos que vienen equipados con las últimas innovaciones en cuanto a sostenibilidad, reducción de

ruidos y/o emisiones, sistemas de asistencia a la conducción, cabinas ergonómicas, etc.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de grúas para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

Los pensamientos para el 2025 son buenos si se cumplen al menos el 80% de lo que nosotros conocemos y hay en previsión. Habrá que esperar y ver si realmente se cumple lo previsto. El crecimiento en sectores como la construcción de infraestructura, edificios comerciales y residenciales está impulsando la demanda. El desempeño general de la economía, así como la estabilidad en todos los ámbitos, influirán en el mercado.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de maquinaria o tecnología están considerando?**

Sí, ya lo hemos previsto en el 2024. Las grúas están evolucionando en su diseño y en los materiales utilizados para su construcción, buscando ser más ligeras, robustas y eficientes. Esto también se traduce en una mejora en la capacidad de carga, en la facilidad de transporte.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector de grúas? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

Lo que más nos preocupa es la Seguridad en todos los sentidos, en este área nos volcaremos siempre al 200%. Siempre se pueden mejorar las normas y las competencias.

La escasez de mano de obra cualificada es una creciente necesidad que abordar. Hemos de combinar estrategia, inversión en tecnología y un enfoque en la capacitación y retención de personal cualificado.

**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia, o enfoque hacia el cliente?**

Como comentábamos anteriormente va a haber cambios, nuevas inversiones y por tan-

to nuevos equipos. En Grupo Roxu siempre tenemos interés y la necesidad de ir superándonos.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de grúas? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

Va ir experimentando con los tiempos unas grandes diferencias de la utilización de los mismos a futuro. La implementación de tecnologías que mejoren la eficiencia de combustible será crucial. Ya estamos viendo que los fabricantes de maquinaria lo están haciendo inmersos en una labor de investigación muy importante. La incorporación de tecnologías digitales permite un monitoreo más efectivo y una mejor gestión de las flotas. La automatización en la operación de grúas está en aumento mejorando la seguridad y la eficiencia operativa. Y esto es en definitiva lo que nos solicitan nuestros clientes; soluciones seguras, sostenibles y digitalizadas.



Montaje del mayor hidrotornillo de Europa, Prieaños, Asturias.



Montaje del Arpa de Santullano en Oviedo, Asturias.



# ORBEL GRUPO

## ENRIQUE PLANELLES, DIRECTOR GENERAL

### Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?

En 2024, Orbel Grupo ha experimentado un desempeño sólido y en crecimiento. Hemos logrado expandir nuestra cuota de mercado y mejorar nuestra oferta de servicios. Factores clave que han influido en nuestro desempeño han sido un mercado en expansión, una demanda creciente de tecnologías sostenibles y eficientes, así como la intensificación de la competencia, lo cual nos ha impulsado a innovar y mejorar continuamente. La nueva serie de contrapesadas Toyota está dando un resultado excepcional y nos ha permitido penetrar en nuevos clientes.

### Mov.- ¿Qué tipo de plataformas elevadoras o maquinaria generalista han adquirido este año? ¿Han apostado por alguna tecnología específica, como equipos eléctricos, híbridos o sostenibles?

Este año hemos ampliado nuestra flota con la adquisición de plataformas elevadoras eléctricas, alineándonos con nuestra visión de sostenibilidad y eficiencia. Hemos apostado fuertemente por tecnologías sostenibles y hemos incorporado un todas nuestras máquinas un nuevo gestor de flotas, que nos ha permitido la implantación de un sistema inteligente de gestión de recursos, de costes operativos, mejorar la productividad, etc.

### Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de plataformas y maquinaria generalista para

### 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?

Para 2025 anticipamos un aumento en la demanda de alquiler de plataformas y maquinaria de manutención, impulsado por la recuperación económica y el crecimiento continuo de sectores como la construcción y la logística. Sin embargo, prevemos desafíos en términos de costos debido a la entrada de nuevos actores en el sector.

### Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de plataformas o maquinaria están considerando incorporar a su flota?

Sí, en 2025 tenemos previsto renovar parte de nuestra maquinaria de elevación y manutención y adquirir nuevos equipos. Estamos considerando incorporar más plataformas elevadoras eléctricas de entre 16 y 30 metros y queremos ampliar nuestro parque de carretillas contrapesadas eléctricas.

### Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector del alquiler de plataformas y maquinaria generalista? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)

Actualmente, los desafíos más significativos son seguir mejorando en el servicio al cliente como elemento diferencial, optimando aspectos como son la rapidez, la simplificación de los trámites y la adaptación a los clientes. También son desafíos a tener muy en cuenta las regulaciones ambientales, los costos de adquisición y mantenimiento de equipos, y la necesidad de mantenerse a la vanguardia a través de propuestas innovadoras.



### Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia o servicios al cliente?

Sí, planeamos implementar varios cambios significativos en 2025. Estamos desarrollando estrategias para optimizar nuestras operaciones y la medición de las mismas, mediante la adopción de tecnologías de automatización y digitalización. Además, vamos a fortalecer nuestro enfoque en la satisfacción del cliente mediante la mejora de nuestros servicios y el aumento de la capacitación de nuestro personal en nuevas tecnologías.

### Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de plataformas y maquinaria generalista? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?

Creemos que el futuro del sector estará marcado por la digitalización y la automatización, con un enfoque creciente en tecnologías sostenibles como la electrificación y el uso de energías renovables. La inteligencia artificial y el análisis de datos también jugarán un papel crucial en la optimización de operaciones y la mejora de la eficiencia. En Orbel Grupo, estamos comprometidos a implementar estas tendencias en todas nuestras líneas de negocio, invirtiendo en tecnologías de vanguardia para seguir ofreciendo soluciones innovadoras a nuestros clientes.

**Orbel**grupo

LOGÍSTICA • FLOTAS • FORMACIÓN • ROBÓTICA

Pol. Ind. Mijares - C/ Industria, 20, 12550, Almassora (Castellón) | Tel. 964 56 00 23 | info@orbelgrupo.com

# GRÚAS IBARRONDO

**MIKEL IBARRONDO,  
DIRECTOR GENERAL**

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

El año 2024 se ha caracterizado como un periodo de transición significativa. Durante este año, la principal influencia en nuestra actividad ha sido la inestabilidad del mercado, que se ha manifestado a través de fluctuaciones irregulares en la carga de trabajo. Este fenómeno, conocido coloquialmente como “dientes de sierra”, refleja los altibajos que hemos experimentado en cuanto a demanda y operaciones.

**Mov.- ¿Qué tipo de maquinaria o equipos han adquirido este año? ¿Han apostado por algún tipo de tecnología específica o sostenible?**

En 2024 incorporamos dos nuevas unidades Liebherr. Una LTM 1750 - 9.1 y una LTM 1100-5.3.

Siempre apostamos por adquirir maquinaria de última generación con lo último en tecnología que nos aporten valor añadido a la hora de ofrecer nuestros servicios. Mejoras en la capacidad de elevación y altura, mayor versatilidad para su utilización en diferentes sectores, y también innovaciones que hagan su operativa diaria más respetuosa con el medio ambiente.

Además, hemos adquirido tres camiones MAN con grúa hidráulica articulada Palfinger incorporada que mejoran nuestro parque en esta gama.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de grúas para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

En Grúas Ibarondo, tras analizar las tendencias y desafíos a los que nos enfrentamos durante 2024, anticipamos un escenario para el mercado de alquiler de grúas en 2025 que se inclina hacia la estabilización o un posible aumento en la demanda.

En resumen, nos mantenemos cautelosamente optimistas sobre el mercado de alquiler de grúas, preparados para adaptarnos y responder a las oportunidades y desafíos que puedan surgir.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de maquinaria o tecnología están considerando?**

Entendemos necesaria la inversión en maquinaria en base a la renovación del parque. En ese sentido, para este año preveemos la incorporación de una Liebherr LTM 1400-6.1

y algún otro equipo que dependerá de las necesidades que algún proyecto nos genere.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector de grúas? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

En Grúas Ibarondo, uno de los temas que más nos preocupan en la actualidad en el sector de grúas es el relacionado con el personal. Esta preocupación se centra en dos aspectos principales: el acceso de nuevo personal al sector y el tratamiento del personal con el que ya contamos. La industria de grúas requiere de habilidades especializadas y la formación continua, lo que hace crucial

no solo atraer sino también retener a trabajadores cualificados.

Mientras que las regulaciones legislativas siempre tienen un impacto, nuestra empresa se ha adaptado históricamente a estos cambios y continúa haciéndolo. Las nuevas regulaciones nos vistas como desafíos manejables y, en algunos casos, como oportunidades para mejorar nuestras operaciones y servicios.

En cuanto a la tecnología y la digitalización, nos encontramos en una buena posición. Hemos invertido en modernizar nuestros equipos y en implementar soluciones tec-







nológicas que mejoran nuestra eficiencia y seguridad operativa. Este enfoque proactivo nos ha permitido mantener una ventaja competitiva en el mercado.

La competencia, como en cualquier sector, sigue siendo una realidad con la que coexistimos. Sin embargo, nuestro enfoque ha sido siempre ofrecer un servicio de calidad y fomentar relaciones sólidas y duraderas con nuestros clientes, lo que nos ha ayudado a mantener una posición firme a pesar de las fluctuaciones del mercado.

Finalmente, aunque no mencionado en el detalle, la sostenibilidad es un tema creciente de interés y discusión en el sector. Estamos comprometidos con la adopción de prácticas más sostenibles y con la reducción del impacto ambiental de nuestras operaciones, alineándonos con las expectativas modernas de responsabilidad corporativa. En resumen, Grúas Ibarro está enfocada en abordar estos desafíos con un enfoque equi-



librado y estratégico para asegurar un futuro sostenible y exitoso en la industria.

**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia, o enfoque hacia el cliente?**

En 2024 iniciamos la implantación de un ambicioso proyecto de digitalización. Un cambio en la cultura para la modernización de toda la empresa y la mejora del impacto ambiental de su actividad. El proyecto se inició con la implantación de un nuevo ERP para la gestión integral de la compañía. Un desarrollo propio, adaptado perfectamente a las particularidades del negocio y que cuenta con una aplicación móvil. Esta APP permite que los operarios registren todas las particularidades de cada maniobra, información que se vuelca automáticamente y en tiempo real a la base para la correcta gestión de los servicios y la flota.

Para 2025 el objetivo es culminar su implantación en toda la empresa y que todas las operaciones y procesos estén integrados.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de grúas? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

Estamos convencidos de que el futuro del sector de alquiler de grúas estará marcado por avances significativos en tecnología y sostenibilidad. Las tendencias que anticipamos tendrán un impacto notable e incluyen la adopción de nuevos combustibles que prometen reducir considerablemente la huella de carbono de nuestras operaciones. Asimismo, esperamos una continua evolución en la tecnología integrada en las máquinas, lo que permitirá mejoras sustanciales en seguridad y operatividad.

Estas mejoras tecnológicas no sólo se reflejarán en una mayor eficiencia de las grúas sino también en una operación más segura para los operadores, lo cual es clave en un sector que demanda altos estándares de seguridad

y precisión. Además, la digitalización avanzada y la automatización podrían jugar roles cruciales en cómo se gestionan y se operan las grúas en los sitios de trabajo, facilitando operaciones más fluidas y reduciendo los márgenes de error.

En cuanto a la implementación de estas tendencias, Grúas Ibarro está activamente involucrada en la actualización de su flota y sistemas operativos. Ya estamos invirtiendo en tecnología que mejore la conectividad y el monitoreo en tiempo real de nuestras grúas, lo que no solo aumenta la seguridad, sino que también mejora la logística y la planificación de los proyectos.





# GRÚAS TOMÁS

ALEJANDRO BELLIDO

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

Hemos tenido una evolución de crecimiento con respecto al 2023, en cierta forma por obra pública que se ha iniciado en estas fechas por el levante y esto nos ha permitido mantenernos en mejores condiciones de facturación.

**Mov.- ¿Qué tipo de maquinaria o equipos han adquirido este año? ¿Han apostado por algún tipo de tecnología específica o sostenible?**

Han llegado a la empresa equipos pedidos en años anteriores como la Effer 2650, Palfinger 2000, minigrúas BG LIFT 525, y minigrúa Jekko SPX 650. La Effer actual con doble jib dispone de una cesta para tres personas, respecto de la Palfinger 2000 de última generación cuenta con mayores con-



diciones de trabajo que la versión anterior y ambas minigrúas son enchufables que mejoran las condiciones de sostenibilidad.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de grúas para 2025? ¿Preven un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

Entendemos que va a permanecer una demanda como el último semestre, con puntas de trabajo un poco más altas de la habitual.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de maquinaria o tecnología están considerando?**

A principio del 2025 nos llega una Liebert LTM 1150 5.3 así como una autocargante Effer 685 Tanto los equipos del 2024 como del 2025 vienen a renovar el parque de la empresa, al final no se va incrementar sino más bien actualizar maquinaria con nueva tecnología que nos permita trabajar con mayor seguridad ante los clientes, y confianza de entorno seguro con nuestro personal.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector de grúas? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

Que tengamos la valentía de repercutir en el mercado aquellos costes que nos condicionan los márgenes en la empresa y el factor más complejo viene de la mano de obra, en la dificultad de conseguir personal en condiciones y que esté formado.

**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en**



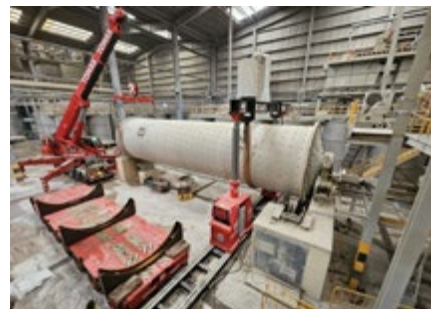


**2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia, o enfoque hacia el cliente?**

Estamos en un momento en el cual la gestión en los procesos entendemos que nos va a cambiar en la empresa. Vamos a intentar profesionalizarla para que funcione más independiente, que se introduzcan nuevos procedimientos y la consecución de las normas ISOS.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de grúas? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

Creemos que debemos utilizar las herramientas en cálculos de costes para visualizar los desvíos en la empresa lo antes posible bien para permitirlos o bien para tomar decisiones que puedan ayudarnos a mantener un cierto nivel de márgenes, también entendemos que la formación debe de ser constante y actualizarnos en inteligencia artificial, nos va a eliminar algunos procesos reiterativos y complejos para conseguir resultados de datos más rápidos.





# LOXAMHUNE

**LUIS ÁNGEL SALAS,  
CEO LOXAMHUNE**

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

Buen año en general, con crecimientos en todas las líneas de negocio y áreas geográficas. Con mayor competencia en Madrid frente a otras zonas.

**Mov.- ¿Qué tipo de plataformas elevadoras o maquinaria generalista han adquirido este año? ¿Han apostado por alguna tecnología específica, como equipos eléctricos, híbridos o sostenibles?**

Continuamos en nuestra línea habitual con parte del equipo eléctrico y motores Stage V. La inversión ha sido más equilibrada entre maquinaria generalista y elevación que hace uno o dos años.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de plataformas y maquinaria generalista para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

En España el mercado crecerá moderadamente en ambas categorías.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de plataformas o maquinaria están considerando incorporar a su flota?**

El año 2025, dado que se espera un crecimiento moderado, la inversión va a enfocarse en renovación de equipos en una gran parte. De manera general, no consideramos cambios en la línea de nuestras adquisiciones.



**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector del alquiler de plataformas y maquinaria generalista? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

Los principales problemas que, en mi opinión afectan a todos, son el creciente absentismo y falta de mano de obra cualificada, sobre todo en técnicos. El tema de sostenibilidad terminará explotando en el sector, dada la poca preparación y atención que muchas

empresas dedican a ello. No veo de forma generalizada Medición de huella de carbono, huella hídrica, etc. Los informes ESG ya han sido obligatorios en 2024 y a partir de 2026 unificados en los CSRD, sobre los impactos no solo ambientales, sino sociales y gobernanza, para cualquier empresa de 40 millones de facturación ó 250 empleados.... Pero llegará a todos. En el futuro no habrá empresas que cumplan o no los requisitos medioambientales, sociales y de gobernanza, solo habrá empresas. En este sentido, veo al sector por detrás de la sociedad en este momento.

**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia o servicios al cliente?**

La mejora continua está en nuestro ADN y por supuesto, tenemos un amplio grupo de proyectos de mejora. Avanzamos en digitalización, organización y servicio al cliente.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de plataformas y maquinaria generalista? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

Lo dicho, los avances en sostenibilidad y gestión ambiental y gobernanza son ya una realidad que impregna a todo el sector, además de los avances tecnológicos tanto en la maquinaria, como en su gestión y en la comunicación con los clientes.







**DESDE 1956**  
**SOLUCIONES**  
**DE ELEVACIÓN**

GRÚAS

**IBARRONDO**



ELEVACIÓN

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



# MAXIM DOMENECH

**JESÚS DOMENECH,  
DIRECTOR GENERAL**

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

Hasta septiembre el objetivo de facturación no se estaba consiguiendo, creo que en Valencia hubo una pequeña ralentización de la actividad, el objetivo de inversión junto con el de crecimiento de plantilla no se vio reflejado con los objetivos de facturación, lo que nos llevó en septiembre a paralizar inversiones, ajustar plantilla, vender máquinas y hacer caja. Debido a la fatídica Dana para parte de los valencianos de finales de octubre, la demanda de maquinaria sobre todo de dumpers, mini y midi excavadoras, mini cargadoras y cargadoras, así como equipos de limpieza (hidrolimpiadoras) y bombas de agua aumentó un 30 %.

La primera parte hasta finales de octubre no cumplir con los objetivos, no podría indicar una causa concreta, puede deberse a muchos factores tanto internos como externos, lo que sí tengo muy claro es lo que pasó a partir del 29 de octubre fue dantesco en Valencia y dejó un panorama de destrucción brutal.

**Mov.- ¿Qué tipo de plataformas elevadoras o maquinaria generalista han adquirido este año? ¿Han apostado por alguna tecnología específica, como equipos eléctricos, híbridos o sostenibles?**

Hemos comprado plataformas elevadoras eléctricas y diesel, tanto brazos articulados como tijeras, hemos invertido en manipuladores, hemos invertido en dumpers y carretillas tanto todoterreno como industriales, hemos comprado grupos electrógenos y muchas vallas tanto amarillas como de obra. También hemos invertido mucho en la línea de maquinaria gasolina, eléctrica y batería (maquinaria pequeña). Las marcas Zoomlion, Case, Ausa, Faresin, Filippini, Himoinsa, Euroyen, Ayerbe, Dagartech, Limge, Wacker, NTC, etc.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de plataformas y maquinaria generalista para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

Veo que debido a la Dana, hablo por supuesto de Valencia, el trabajo en recomponer lo destruido será abundante. También veo cada vez más la entrada de grupos empresariales que compran y absorben otras empresas, creando verdaderos monstruos económicos con los que es más complicado competir cada día. Grupos que absorben empresas, que sus proyecciones financieras y objetivos son de muchos millones de euros y que cada vez esta dura competitividad, acaban pagán-



dola las empresas más débiles económicamente o las que peor se adaptan a los tiempos modernos. El servicio, la calidad de los equipos, la atención, la profesionalidad y el trato personalizado, son claves en este sector además de geoposicionarte en zonas con densidades demográficas importantes y con accesos rápidos a clientes en radios de 50-75 Km. a la redonda.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de plataformas o maquinaria están considerando incorporar a su flota?**

Evidentemente nuestra gestión pasa continuamente por renovar aquellos equipos que van teniendo más horas, más Km., más averías por otros equipos generalmente nuevos y con mejores prestaciones. A veces tenemos el problema de no poder adquirir producto mucho mejor, pero de precio prohibitivo, y el cliente muchas veces o generalmente no pone en valor estas prestaciones y solo ve el precio como factor discriminatorio. Pero ciñéndome a la pregunta, es bastante normal que haya entre un 20-30 % de la inversión en renovación y un 80-70 % en incremento de parque, dependiendo también de la proyección de la empresa, dependerá también de nuevas aperturas que pueda tener la empresa o de la coyuntura socio económica de la provincia o del país. En empresas con proyecciones de crecimiento y de expansión, esta sería la cifra, en empresas más maduras posiblemente sea el 50% renovación y el 50 % ampliación y el dinero o presupuesto destinado sería entre el 20 - 30 % de lo que hayan facturado.

En qué invertiremos, pues en nuestro caso en nuestras principales líneas: Elevación, Manipulación, Carretillas, Dumpers, Mini y midi excavadoras + mini cargadoras.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector del alquiler de plataformas y maquinaria generalista? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

Todo nos preocupa, nos preocupan los precios y tarifas, las formas de pago de los clientes, la morosidad, que haya un entorno socio económico donde permitan que se desarrolle nuestra actividad, que los impuestos, fiscalizaciones y sanciones que puedan buscar en nuestras empresas no sean los objetivos de gobiernos autócratas y habidos de recaudar. Nos importa la normativa, las leyes que regulan este sector casi siempre hechas por gente que no conoce ni nuestro sector ni nuestro trabajo, el recorte en los horarios de trabajo, las pocas ayudas en nuestro sector y colectivo, ... me preocupan muchas cosas, será que me estoy haciendo mayor.

**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia o servicios al cliente?**

En principio intentamos buscar mejorar procesos, formar a nuestro personal, contar con tecnología que nos ayude en nuestra gestión, móviles, tablets, APP's, aplicaciones propias, sistemas de gestión de reservas, sistemas de logística, sistemas de control de mantenimientos, ITV's, análisis de averías y análisis de producto y equipos.





Buscamos tercerizar tareas, procesos, ... buscamos formar una cantera de chavales y chavalas preparados para dar relevo a los mayores, buscamos como motivar y como ayudar a que la gente venga con autoestima y pensamientos positivos y gratificantes al trabajo.

Buscamos colaboración y comunicación entre departamentos, buscamos optimizar muchas y muchas tareas, pese a ser cada vez más y a veces entorpecer más que ayudar, por falta de transmitir los procesos correctamente.

Siempre se debe de pensar en mejorar, porque el que crea que está bien como está sin obligarse a mejorar, en mi opinión está empezando a cavar su propia tumba o el inicio del fin.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de plataformas y maquinaria generalista? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

Equipos con tecnología y software que te trasladen información de como lo está manipulando el cliente, la inteligencia artificial estará presente en todos los aspectos de nuestra vida y todo girará alrededor de aplicaciones y equipos tecnológicamente más avanzados. La tecnología nos indicará que clientes trabajan y operan bien de los que no, la facturación y los mantenimientos y avisos de averías serán procesos automáticos.

El análisis y chequeo de los equipos recaerán en las propias computadoras y serán ellas las que diagnostiquen las tareas de mantenimiento.

Las plataformas web y las empresas se relacionarán con los clientes únicamente a través de estas tecnologías y el contacto humano cada vez será menor, siendo nuestros servidores y sistemas los que nos indiquen en cada momento los problemas, necesidades o requerimientos de los clientes.

De momento, estamos implementando mejoras en los equipos de gestión, geolocalizando equipos y cuando son usados, implemen-

tando mejoras en la entrega y recepción de equipos a nivel fotografías de cómo se entregan y cómo se recogen los equipos y mejorando sistemas de reservas y gestión de alquileres. También estamos trabajando una aplicación para la gestión de la logística con entregas y recogidas asignadas a los diferentes choferes de manera automática, etc.



## POTENCIA Y DURABILIDAD AL MEJOR PRECIO BATERIAS AGM LEOCH

RB052007.LEO : 299€

RB052005.LEO : 249€



CALIDAD GARANTIZADA-PRECIOS ÚNICOS  
[WWW.RBCOMPONENTES.COM](http://WWW.RBCOMPONENTES.COM)

# GRÚAS ORTÍ

## SAMUEL ORTÍ

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

Bueno. Estamos calcando o incluso mejorando las cifras del año anterior que ya fueron buenas, hay actividad y se está consiguiendo un nivel de rentabilidad aceptable. Nunca lo que se debe, pero mejorando. El nivel de ocupación en la provincia es alto, y ahora después de la desgracia de la Dana aún mayor. Diría que excesivo.

**Mov.- ¿Qué tipo de maquinaria o equipos han adquirido este año? ¿Han apostado por algún tipo de tecnología específica o sostenible?**

-Empezamos el año con la incorporación de una Liebherr LTM1100-4.2 con la que estamos especialmente satisfechos, ya que está siendo una inversión muy acertada. También hemos incorporado una carretilla eléctrica Heli de 5tn con batería de litio y una furgoneta para el movimiento de personal. Cada año una cosa más, sin prisa, pero sin pausa.



netamente para el movimiento de personal. Cada año una cosa más, sin prisa, pero sin pausa.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de grúas para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

En esta región bien, ya había actividad y grandes proyectos en marcha. Pero con la destrucción causada por la Dana va a haber mucho más trabajo de reconstrucción por ejecutar. Así que el mercado va a estar en niveles altos de ocupación sin duda, ese va a ser el mayor desafío para el año próximo.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de maquinaria o tecnología están considerando?**

Si, hemos cerrado la adquisición de una Palfinger 1650 TEC para el año próximo que es-







peramos tener operativa antes de verano, y seguiremos explorando la vía eléctrica para los trabajos industriales, ya que la experiencia con este tipo de máquinas está siendo muy positiva.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector de grúas? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

Para mí lo más llamativo sigue siendo los bajos niveles de rentabilidad. No están acorde a inversión y riesgo. Pero lo más preocupante es la falta de mano de obra cualificada, nuestro trabajo ha dejado de ser atractivo y eso nos va a condicionar el futuro sin ningún tipo de dudas. Como miembro de la Junta Directiva de ANAGRUAL soy plenamente consciente que se está trabajando mucho en el sector en este aspecto, esperemos encontrar los resultados que se buscan, porque es realmente preocupante la falta de personal.

**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia, o enfoque hacia el cliente?**

Caminamos hacia la total digitalización de todos los procesos. Hemos avanzado mucho en los relacionados con la administración de la empresa, ahora los queremos implantar en el día a día de los servicios, y una cosa que me parece básica, en el mantenimiento y conservación de los vehículos y las máquinas. Es primordial y muy útil. Avanzamos muy satisfactoriamente en este sentido.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de grúas? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

Aunque tengo que reconocer, como se ve en mi respuesta anterior que la tecnología ayuda y mejora, también debo decir que yo de en-

trada, siempre soy reacio (debe ser la edad). Pero es obvio que la inteligencia artificial es el futuro. Yo no de momento, pero mi empresa lo utilizará sin duda.

Tengo que aprovechar esta publicación para, a parte de Felicitar las Fiestas y el año próximo a todos los compañeros, AGRADECER MUY SINCERAMENTE Y DE CORAZÓN A TODO EL SECTOR DE LA ELEVACIÓN POR EL APOYO, LA AYUDA, EL ÁNIMO, Y LA RISA (MUY IMPORTANTE) QUE NOS HABÉIS

APORTADO DURANTE LOS FATÍDICOS DIAS QUE HEMOS PASADO EN VALENCIA. MIL MILLONES DE GRACIAS.

Lo que hemos vivido aquí es una auténtica pesadilla, una película de terror en directo. Es inimaginable aun viéndolo, así que de verdad que todo lo que creáis o penséis es mucho peor, no exagero. Y esto no ha pasado, queda mucho para volver a la normalidad. Así que os pido una última cosa: NO OS OLVIDEIS DE VALENCIA. Un fuerte abrazo.



**GRUAS ORTÍ**  
Desde 1973 a su servicio...

Tel.: 96 155 29 75  
📞 696 53 23 32  
central@gruasorti.es  
www.gruasorti.es

Camí Mas del Jutge, 59. 46909 Torrent [Valencia]





# GRÚAS Y TRANSPORTES SALVADOR

## JOAN GARCÍA, GERENTE

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

Este año se ha seguido la línea del 2023. Hemos tenido trabajo con una ocupación del 90% de media. La demanda ha sido alta lo que ha facilitado que a pesar de la demanda hubiera trabajo para todos.

**Mov.- ¿Qué tipo de maquinaria o equipos han adquirido este año? ¿Han apostado por algún tipo de tecnología específica o sostenible?**

Hemos adquirido una grúa torre de 60 metros y 5 camiones grúa, deshaciéndonos también de algunos vehículos más antiguos. Referente a la tecnología, hemos apostado entre las compras por una grúa Spierings con tecnología E-LIFT que permite el uso de motor eléctrico en el uso de la grúa, aunque por un tiempo limitado.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de grúas para 2025? ¿Prevén un aumento en**

**la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

Creemos que el mercado en el próximo 2025 continuará con la línea actual. Nuestro objetivo es seguir con en la línea de los últimos años, consolidando la demanda e intentando rentabilizar más esta.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de maquinaria o tecnología están considerando?**

En este momento no tenemos ninguna previsión de ampliar o renovar ninguna máquina. Los últimos años hemos realizado una fuerte inversión en renovación de maquinaria y hemos de consolidarla.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector de grúas? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

Creo que el mayor desafío que tenemos es adaptarnos al mundo actual. En muchos casos seguimos funcionando como hace muchos años y debemos modernizarnos. También creo que tenemos el reto de hacer más

atractivo el sector para incorporar a gente joven además de adaptar nuestra actividad a las nuevas regulaciones laborales. No conseguiremos nada de esto si no somos capaces de incrementar el precio de nuestros servicios.

**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia, o enfoque hacia el cliente?**

Estamos trabajando para cambiar el ERP y acabar de digitalizar nuestros procesos y en muchos casos la comunicación con nuestros clientes.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de grúas? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

La digitalización, los combustibles alternativos son tendencias que se van a seguir llegando a nuestro sector, y es nuestra obligación seguir atentos a estos factores e implementarlos en nuestra empresa dentro de la medida posible.





# GRÚAS HOMBRADOS

**ANTONIO FERNÁNDEZ, GERENTE**

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

Este año ha sido un poco de transición, en el aspecto de la adaptación a los servicios que nuestros clientes tienen que afrontar, dado que en las circunstancias de país que nos encontramos, es muy difícil conseguir aumentar personal en nuestras empresas, y hay momentos puntuales de mucha faena que no podemos atender a los clientes como se merecen, y ellos no pueden esperar. Se está volviendo un poco a lo de antes, que se trabajaba con clientes y amigos que tenían bastante empatía con nosotros y entendían si no tenías la máquina a esa determinada hora o día, se adaptaban un poco, cosa que hasta ahora no pasaba, llamaban al siguiente proveedor. Seguimos en nuestra particular lucha interminable de subir los precios, dado que a nosotros todo nos sube de manera espectacular, incluso bajando el nivel de los servicios que se nos prestan. No sé dónde vamos a llegar porque parece no tener límite, la suerte es que este año creo ha habido faena para todos.

**Mov.- ¿Qué tipo de maquinaria o equipos han adquirido este año? ¿Han apostado por algún tipo de tecnología específica o sostenible?**

Este año no hemos adquirido ningún equipo nuevo, somos una pequeña empresa y como digo, no somos capaces de conseguir más personal, y tenemos que asumir una cantidad de riesgos constantemente que no es muy atractivo para ampliar la flota. Seguramente al año que viene habrá que renovar algo porque ya toca, pero con los precios que hay, esto parece ingeniería financiera. El mercado nos va marcando un poco la tecnología y sobre lo sostenible, pues lo mismo,

nos imponen normativas que hay que cumplir con lo cual hay que adaptarse.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de grúas para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

En principio esperamos que la demanda siga siendo importante, dado que hay bastante volumen de trabajo en obras e industria, pero desde la pandemia sabemos que se puede esperar cualquier barrabasa de los políticos (propios o internacionales) que nos afecte en gran medida, por lo cual hay que andar aún más si cabe con pies de plomo.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de maquinaria o tecnología están considerando?**

Como comentaba anteriormente, en 2025 deberíamos renovar algo del parque, en especial camión grúa, nos abrasan en las ITV por cualquier tontería y las reparaciones son muy caras, además casi sólo se cambian piezas con el sobrecoste que tiene. Por supuesto, siempre apostamos por últimas tecnologías, ya que las adquisiciones de segunda mano no es nuestra política de momento.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector de grúas? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

Ahora con la demanda de trabajo que hay, la competencia no nos afecta mucho, y solemos colaborar con muchas empresas del sector. Los costos son muy elevados y los márgenes de beneficio se reducen bastante. La normativa sobre los camiones grúa con cesta nos tiene preocupados, porque vemos que se está atacando mucho esta opción en tema seguridad y va a ser imposible asumir los costes



de ajustarse a normativa nueva, además de reducir el campo de trabajo para estas máquinas, entendiéndose que hay implantada ya una seguridad más que adecuada.

**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia, o enfoque hacia el cliente?**

En principio como digo, somos una empresa pequeña y ágil, capaz de asumir rápidamente los cambios y estamos preparados para cualquier mejora que además siempre es continua. Nuestro reto es poder delegar nuestro trabajo en ciertos ámbitos para descargarnos preocupaciones y cargas de tiempos de trabajo en oficina.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de grúas? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

Está claro que todo tiende a lo medioambiental, eléctrico, como digo, mientras las legislaciones vayan avanzando nos tendremos que adaptar a los cambios, aunque no siempre sean realistas. Lo bueno es que te obligas a seguir aprendiendo nuevas tecnologías de mercado que acompañan a estos cambios que sí son realmente interesantes. Aunque sea por empezar a experimentar con lo eléctrico, igual nos planteamos algún tema en algún vehículo, aunque sea de apoyo.

**SALVADOR**  
GRUES I TRANSPORTS

**SERVICIO EN GRÚA MÓVIL, CAMIÓN GRÚA Y MINIGRÚA  
ROBOTS Y COLOCACIÓN DE VIDRIOS CON VENTOSA**



C/ Albert Einstein, 14. 08940 Cornellá de Llobregat (Barcelona)

Tel.: 933 794 006 | Urgencias: 661 271 093 – 677 411 734 • [info@transportes-salvador.com](mailto:info@transportes-salvador.com) • [www.transportes-salvador.com](http://www.transportes-salvador.com)



# EUROGRÚAS

**JAVIER SATO, DIRECTOR GENERAL**

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

En general ha sido un buen año, principalmente porque la demanda ha mantenido un buen tono.

**Mov.- ¿Qué tipo de maquinaria o equipos han adquirido este año? ¿Han apostado por algún tipo de tecnología específica o sostenible?**

Grúas entre 70 t y 300 t telescópicas convencionales.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de grúas para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

Creo que va a ser parecido a 2025 y no vemos desafíos diferentes a los habituales.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de maquinaria o tecnología están considerando?**

Sí, para renovar y similares a los de 2024.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector de grúas? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

Creo que los principales desafíos son la incertidumbre a medio y largo plazo, la falta de personal, un mercado laboral excesivamente rígido y el incremento de costes.

**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia, o enfoque hacia el cliente?**



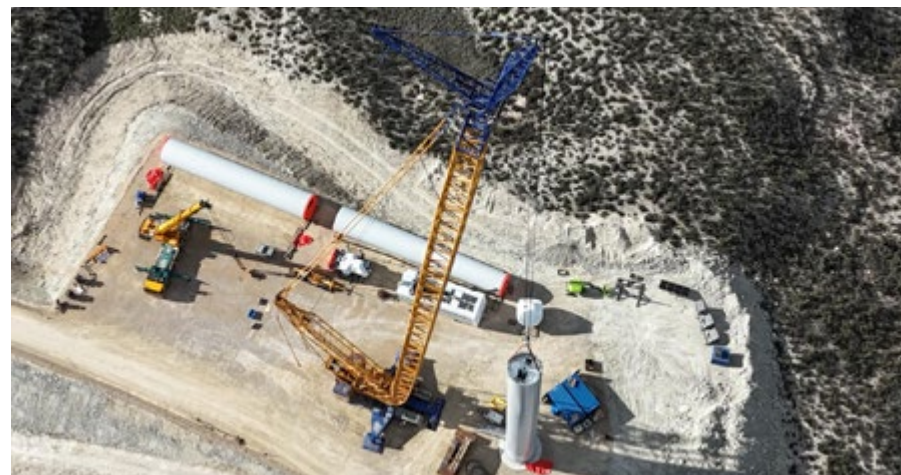




Siempre estamos atentos a las nuevas herramientas que aparecen que nos puedan ayudar a mejorar nuestros procesos y adaptándonos a las nuevas circunstancias que surgen, pero en general, nada especialmente diferente a lo que venimos haciendo.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de grúas? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

No creo que ningún avance tecnológico cambie drásticamente nuestro mercado, en todo caso, será un proceso largo al que nos iremos adaptando casi sin notarlo.



GRÚAS TELESCÓPICAS  
GRÚAS DE CELOSÍA  
TRANSPORTES ESPECIALES  
SISTEMAS ALTERNATIVOS  
PLATAFORMAS ELEVADORAS  
GRÚAS TORRE



**EUROGRUAS**  
*Elevando confianza*

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



# POTENCIA ALQUILER DE MAQUINARIA

**RAFAEL OLIVER**

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

Estamos muy satisfechos con los resultados con los que se prevé cerrar el año 2024. Si 2023 fue el año en que se recuperaron e incluso superaron los niveles de actividad pre-pandemia, en este 2024 hemos logrado mantener el nivel de crecimiento alcanzado en ese periodo. El año 2024 ha estado marcado por el crecimiento de dos sectores que tienen claras sinergias con el alquiler de maquinaria: la construcción y los eventos. Son noticias buenas para el sector del alquiler, que continúa creciendo y profesionalizándose cada vez más.

**Mov.- ¿Qué tipo de plataformas elevadoras o maquinaria generalista han adquirido este año? ¿Han apostado por alguna tecnología específica, como equipos eléctricos, híbridos o sostenibles?**

Tenemos claro que la sostenibilidad debe ser uno de los ejes fundamentales en la evolución del sector. Nuestro compromiso se materializa por dos vías: la evolución de nuestra flota y la transformación de nuestras instalaciones y procesos. En cuanto a lo primero, en los últimos años hemos apostado por incrementar la tasa de electrificación de nuestra flota en general y de plataformas en particular, ya sea con equipos híbridos o eléctricos. Esta tendencia se ha mantenido a lo largo del 2024.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de plataformas y maquinaria generalista para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

En España, el mercado del alquiler de plataformas y maquinaria generalista avanza hacia la convergencia con el nivel del resto de países europeos. Confiamos en que esta tendencia se mantenga en este 2025. Creemos que los principales retos y oportunidades para el sector serán esencialmente los mis-



mos que en los últimos años; la innovación y sostenibilidad de los equipos, especialmente en el ámbito la digitalización de procesos, el desarrollo del IOT y la adopción de nuevas normativas y regulaciones seguridad y medioambiente, que influyen decisivamente en el desarrollo del sector.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de plataformas o maquinaria están considerando incorporar a su flota?**

La renovación de la flota es un proceso constante que no admite pausas pero que exige prudencia, especialmente en un contexto de desarrollo normativo y tecnológico que introduce cierto grado de incertidumbre. La clave es identificar un punto de equilibrio entre ambos extremos que permita mejorar la capacidad operativa y, al mismo tiempo, destinar recursos a mejorar la eficiencia de los procesos productivos.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector del alquiler de plataformas y maquinaria generalista? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

En este punto, hay varios aspectos relevantes para el mercado del alquiler como la convergencia con mercados europeos, regulación y normativas, los posibles conflictos comerciales entre China y Estados Unidos y la digitalización y adopción nuevas tecnologías. Sin embargo, creemos que el problema más in-

mediato a nivel sectorial es la dificultad de atraer y retener mano de obra joven y cualificada. Las razones pueden ser varias, como por ejemplo, los cambios en las preferencias de los jóvenes, el surgimiento de nuevos sectores más atractivos y ligados a nuevas tecnologías o la preferencia por trabajos más limpios y menos demandantes físicamente, entre otros.

**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia o servicios al cliente?**

En 2025 continuaremos con nuestro plan de mejoras, que principalmente se estructura en torno a la digitalización y revisión de procesos, la integración del IOT y el análisis de datos, y la modernización de nuestra flota e instalaciones.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de plataformas y maquinaria generalista? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

De entre todos los avances que marcarán el futuro del sector, destacamos tres áreas claves: tecnología de servicio (gestión online de servicios), tecnologías de optimización de recursos (IoT, Análisis de Datos) y la integración de la IA en los procesos productivos que, aunque incipiente, estamos convencidos de que tendrá un impacto significativo en el sector.





# EUROGRÚAS PARRA

## DAVID PARRA

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

A rasgos generales, el 2024 ha sido un año de bastante trabajo y, a menudo, mucho a la vez, con lo que conllevaba a momentos puntuales de atención regular (o no como nos gustaría) a nuestros clientes. El factor de mayor influencia ha sido la demanda, porque hemos andado todos igual de ocupados.

**Mov.- ¿Qué tipo de maquinaria o equipos han adquirido este año? ¿Han apostado por algún tipo de tecnología específica o sostenible?**

Este año ha sido sólo algo de maquinaria pequeña, plataformas elevadoras mayormente. Exceptuando una Bi-Energía, el resto todo diésel.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de grúas para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

Para este nuevo año la previsión es seguir al mismo nivel, estabilizado, incluso algo menos.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de maquinaria o tecnología están considerando?**

Sí, para este nuevo año seguiremos con algo de renovación de maquinaria, incrementando y mejorando para poder ofrecer mejor servicio a nuestros clientes.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector de grúas? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

La mayor preocupación es la formación del personal, no vemos un seguimiento de gruistas para los años venideros de jubilación, con poca ilusión o interés por nuestra profesión.

**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia, o enfoque hacia el cliente?**

En principio nada programado, aunque siempre evolucionando con la situación.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de grúas? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

Pensamos que la Inteligencia Artificial está haciendo acto de presencia, sobre todo en la planificación de maniobras. También se irá normalizando la aparición de funcionamientos híbridos en la maquinaria, por aquello de la contaminación tanto climática, acústica, etc.

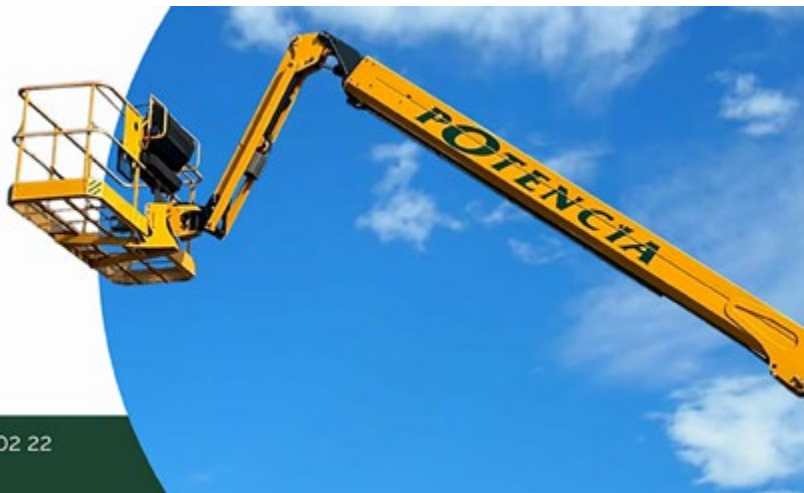
Algunas más cercanas que otras, pero que tenemos que estar atentos para subirnos al tren.



TE ACOMPAÑAMOS EN  
TUS PROYECTOS

Seguridad, soluciones y servicio.

www.potenciamaquinaria.com | 902 26 02 22  
Mallorca | Menorca | Ibiza





# FÉLIX YUSTE – LIBERCIEZA

## FÉLIX YUSTE

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

A pesar de todo hemos crecido más de un 40%, no ha sido un año fácil, pero con esfuerzo lo hemos conseguido. Si te digo la verdad, no tenía en mis planes crecer y adquirir tanta maquinaria este año. Como mucha gente hemos pasado por una situación muy difícil a nivel sentimental, lo que no nos pudo permitir estar al 100% en nuestro trabajo, aún así, a día de hoy, me fascina todo lo que hemos conseguido este año, no ha sido poco para nuestra pequeña empresa...

Hemos tenido un poco de todo, sobre todo competencia desleal. Sin embargo, soy consciente que el cliente que se va por precio volverá por servicio. Para nosotros el trato a diario con ellos es esencial, siempre intentamos ser lo más cercanos a ellos y dar lo máximo de nosotros mismos, cosa que han empezado a valorar. Sentirse seguro con nuestra maquinaria es lo principal para nosotros, puedo decir que a día de hoy, lo hemos conseguido (nuestros clientes hablan por sí solos), la mayoría nos llaman para darnos la enhorabuena por el estado y la seguridad que les tramite la maquinaria, pequeños gestos que nos siguen dando fuerza para seguir creciendo. Se que no podemos relajarnos, la competencia cada vez es mayor, pero tenemos mucho camino por recorrer.

**Mov.- ¿Qué tipo de plataformas elevadoras o maquinaria generalista han adquirido este año? ¿Han apostado por alguna tecnología específica, como equipos eléctricos, híbridos o sostenibles?**



Este año aparte de plataformas elevadoras, incorporamos un camión cesta con etiqueta (ECO) menor contaminación, al igual que nuestras furgonetas taller, y además hemos incorporado manipuladores de 14 y 6 metros.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de plataformas y maquinaria generalista para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

Creo que se acerca un año bueno, pero tenemos un gobierno muy inestable, por lo que debemos de andar con precaución. Opino que en el principio de año tendremos mucha demanda, ya lo estamos notando, pero para principio de verano notaremos una pequeña bajada. Soy positivo y como digo diariamente, disfrutemos del día a día, no sabemos que pasará mañana, por ahora seguimos yendo a por todas.







**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de plataformas o maquinaria están considerando incorporar a su flota?**

Sí, ya tenemos algún pedido firmado, tanto en tijeras como en brazos, manipuladores y alguna carretilla 4x4 que vendrán a principio de año.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector del alquiler de plataformas y maquinaria generalista? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

Ahora mismo está todo un poco en el aire, principalmente los precios de compra se han disparado, lo que nos supone una mayor inversión a la hora de adquirir maquinaria nueva. Si incorporamos maquinaria nueva, el precio de alquiler deberíamos de subirlo, no hace falta mucho para saber eso. Sin embargo, otras empresas no lo están haciendo, ya que estamos sufriendo mucho el tema de la competencia desleal por bajada de precios.

**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia o servicios al cliente?**

La tecnología avanza al igual y nosotros con ella, por eso incorporamos máquinas nuevas. Está claro que tenemos que estar al día de todos los avances y mejorar para ofrecer las mejores soluciones.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de plataformas y maquinaria generalista? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

Sí, subiremos precios a principio de año. Hemos comprado mucha maquinaria nueva



y eso es de valorar, tengo claro que no voy a entrar en el juego de los grandes. Tendré clientes que se irán, pero aseguro de antemano que volverán, el que se va por precio acabará volviendo por servicio. La maquinaria nueva ha tenido una subida importante y nosotros nos vemos obligados a hacerlo.



**ALQUILER, VENTA Y FORMACIÓN DE PLATAFORMAS ELEVADORAS**

☎ 636 509 409

✉ [administracion@plataformasfelix.es](mailto:administracion@plataformasfelix.es)

📱 @fyv\_plataformas





# ALQUISAGAR

**BELÉN GARRIDO,  
DPTO. DE MARKETING**

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

Tras varios años en línea ascendente, 2024 ha supuesto para AlquiSagar un despegue claro, así que podemos decir que ha sido un año especialmente bueno para nosotros. Lo deseable sería que continuase esa línea en 2025 y que sea una tendencia que se estabilice a futuro.

Quizá uno de los factores que más ha influido ha sido que hemos destinado recursos hacia áreas nuevas del sector y otras mejoras a nivel interno que nos permiten ser más competitivos.

**Mov.- ¿Qué tipo de plataformas elevadoras o maquinaria generalista han adquirido este año? ¿Han apostado por alguna tecnología específica, como equipos eléctricos, híbridos o sostenibles?**

Este año hemos dirigido los esfuerzos hacia áreas nuevas en industria y construcción, continuando con la línea diversificadora que está en nuestro ADN corporativo: contar con la maquinaria necesaria para impulsar proyectos de muy diversa índole. Los acuerdos de distribución alcanzados en los últimos ejercicios nos han permitido también invertir más en excavación, abriéndonos a esa parte nueva para nosotros que nos está yendo francamente bien.

En cuanto a la incorporación o apuesta por la tecnología eléctrica, esa fue una decisión que se tomó en AlquiSagar hace ya unos años y que, desde ese momento, ha marcado y sigue caracterizando nuestra forma de trabajar. Ya entonces elevamos nuestras exigencias en cuanto a criterios de sostenibilidad, lo que ha supuesto un aumento progresivo en el número de máquinas híbridas o eléctricas que ofertamos, sin olvidar buscar siempre la mejor opción en cuanto a prestaciones y potencias.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de plataformas y maquinaria generalista para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

Teniendo en cuenta que el mercado ha estado muy bien en 2024, lo ideal sería que 2025 continuase en la misma línea, pero preferimos ser prudentes. El año terminó de una forma un poco atípica, ya que diciembre se trabajó, a pesar de que tradicionalmente es un mes de poca actividad. Por su parte, 2025 comienza también de forma divergente, ya que enero suele ser un mes de arranque y reactivación de proyectos y, sin embargo, de momento no lo está siendo tanto. Es

por esto que pensamos que la prudencia es buena consejera y es pronto para hacer predicciones si pretendemos que sean certeras.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de plataformas o maquinaria están considerando incorporar a su flota?**

2024 se ha caracterizado en AlquiSagar por haber apostado por la adquisición de maquinaria más elevada, en cuanto a estándares y prestaciones, con el objetivo de llegar a nuevos segmentos de cliente, con un mayor nivel de exigencia o necesidades más concretas o

retadoras. En 2025 crecerá nuestra inversión en maquinaria nueva, tanto para excavación como para elevación, trabajando con fabricantes top en cada área.

Por otro lado, daremos continuidad también a la decisión tomada hace ya varios años de seguir de ampliando la proporción de maquinaria eléctrica en nuestro catálogo. Entendemos que es la única vía realmente responsable con el entorno y la más acorde a las exigencias normativas del sector.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en**







### el sector del alquiler de plataformas y maquinaria generalista? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)

Continuamos preocupados por la necesidad de formación específica en el sector. Es muy difícil encontrar verdaderos profesionales en los procesos de selección, con conocimientos de nuestra área específica.

Por otro lado, el profesional ahora demanda mejores opciones de conciliación, algo que AlquiSagar venía abordando en los últimos tiempos y que se ha terminado de consolidar en nuestra estructura. De este modo, los cambios de horario, así como las mejoras operativas, aplicadas en nuestras tres delegaciones, nos han ayudado también a consolidar nuestros equipos.

### Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia o servicios al cliente?

Esperamos poder materializar ciertos proyectos de expansión geográfica en este año, lo cual nos permitirá también seguir ampliando los segmentos a los que prestamos servicio, siempre vigilando que el lógico impacto en los procesos que suponen este tipo de pasos sea razonable y asumible para que la calidad del servicio no sólo no se vea alterada, sino que la expansión permita incluso mejorarla.

Por otro lado, vamos a implementar servicios nuevos precisamente para trabajar en las demandas formativas del sector. En breve podremos ofrecer cursos específicos de prevención de riesgos y operativa de maquinaria para obtención de carnets.

Por último, otro de los ejes de 2025 va a ser el reacondicionamiento de maquinaria para proporcionarle una segunda vida útil y de calidad, algo que ya veníamos tocando desde



2024 y a lo que destinaremos más recursos en este año que comienza.

### Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de plataformas y maquinaria generalista? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?

Estamos seguros de que, desde los fabricantes, seguirá adelante el desarrollo tecnológico siguiendo criterios ecológicamente más amables. Se irán combinando los trabajos con maquinaria híbrida y los esfuerzos por conseguir baterías capaces de inferir cada vez mayor potencia a las máquinas y con una optimización de su duración. Por tanto, la mayor electrificación del sector creemos que será un área de trabajo importante, de cara a conseguir mayor autonomía

en obra y mejores estándares de eficiencia energética.

Por otro lado, pensamos también que el mayor desarrollo tecnológico de las máquinas que se vienen utilizando implicará también una mayor complejidad en su funcionamiento, por lo que continuará creciendo la necesidad de formaciones específicas en los profesionales del sector.

Precisamente porque pensamos que esta va a ser la tendencia a seguir en el sector, en los últimos años ya venimos trabajando en esa línea, porque entendemos que la adaptabilidad y flexibilidad es una característica primordial en la pervivencia de una empresa. Por eso trabajamos duro en la elasticidad de nuestros procesos, para adaptarnos en todo momento a las novedades del sector.



ALQUI  SAGAR

Alquiler y venta de maquinaria y material auxiliar



[www.alquisagar.com](http://www.alquisagar.com)  
941 13 52 91

CALAHORRA \* ZARAGOZA \* LOGROÑO  
@alquisagar @alquisagar

FINALISTA  
PEQUEÑO ALQUILADOR  
DEL AÑO 2024

EUROPEAN  
RENTAL  
AWARDS  
2024

Distribuidor oficial  
Kubota Thwaites



# GERPASA

## FINA GERMÁN

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)**

A pesar de nuestras circunstancias, ya conocidas por todos, el año contable se va a cerrar en positivo. Los factores que han influido han sido la gran demanda que hemos tenido por parte de nuestros clientes. Competencia, nunca, somos colaboradores.

**Mov.- ¿Qué tipo de plataformas elevadoras o maquinaria generalista han adquirido este año? ¿Han apostado por alguna tecnología específica, como equipos eléctricos, híbridos o sostenibles?**

Eléctricas siempre. Nuestro objetivo es ir en consonancia con aquello que más beneficie al planeta y por supuesto, con la necesidad de nuestros clientes.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de plataformas y maquinaria generalista para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

Estamos seguros que el 2025 será un buen año para el sector en general. Por otra parte, nuestro desafío es seguir dando el mejor servicio posible a nuestros clientes, estando

permanentemente a la altura de sus necesidades.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de plataformas o maquinaria están considerando incorporar a su flota?**

Por cuidar el medioambiente y por ser la más demandada, por nuestros clientes tenemos previsto adquirir un lote de maquinaria eléctrica. Y a su vez deshacernos de aquellas que ya no están aptas para el trabajo diario de nuestros clientes. No deja de ser negocio la venta de maquinaria usada, puesto que hay un mercado que así lo demanda.







**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector del alquiler de plataformas y maquinaria generalista? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

Nuestra empresa ofrece servicio de calidad y trato serio en sus compromisos, pero a la vez es inflexible también en los cobros, puesto que los costos son lo que son y se debe respetar. Hemos y estamos invirtiendo mucho en tecnología, algo que nos ayuda a tomar decisiones con más inmediatez. Competencia, ninguna. Colaboradores, todos. Sostenibilidad todo aquello que está en nuestra mano, sin escasear recursos.

**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en**

**2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia o servicios al cliente?**

Eso siempre, aunque en este momento y por razones de sobra conocidas no podamos precisar todavía.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de plataformas y maquinaria generalista? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

La tecnología ha venido para quedarse y recorreremos el camino de su mano, adaptándonos a los cambios casi diarios que estamos viviendo, por esto mismo sí, estamos interesados en todo aquello que beneficie al planeta, y de paso a nuestros clientes y empresa.



*¡Buenos días con alegría!*





# GRÚAS ANDALUCÍA

**CRISTINA ALFONSO DELMÁS**

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

Por lo general, el año ha seguido un ritmo constante, con una alta demanda en toda la maquinaria que nos afectan en el sector, tanto grúas móviles, como transporte, camiones pluma... Aunque tuvimos una pequeña reducción en el tercer trimestre del año, lo cierto es que no hemos tenido paradas y en el último trimestre se ha retomado el ritmo acelerado y creciente del resto del año.

En particular nos ha venido motivado, en gran parte, por las nuevas plantas fotovoltaicas que se están abriendo en nuestra zona.

**Mov.- ¿Qué tipo de maquinaria o equipos han adquirido este año? ¿Han apostado por algún tipo de tecnología específica o sostenible?**

Este año hemos optado por la inversión en maquinaria de elevación de personal. Atendiendo a la demanda, cada día más, de nuestros clientes vemos oportunidad en adquirir o renovar máquinas eléctricas más que diésel. El hecho de que gran parte de los trabajos sean en interior, requiere que el control de la emisión de gases sea mayor.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de grúas para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

Viendo la trayectoria de los últimos años, esperamos que el mercado siga creciendo o al menos que mantenga el ritmo actual.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de maquinaria o tecnología están considerando?**







Para principios de 2025 esperamos recibir un nuevo vehículo para incorporar a la flota. En este caso se trata de un camión pluma que será el de mayor capacidad que tengamos.

Avanzados el primer trimestre podremos plantear la posibilidad de incorporar otro vehículo, aún sin confirmar.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector de grúas? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

Al final la alta demanda y querer atender a todos los pedidos hacen que también crezcan algunas preocupaciones. En especial, estamos muy pendientes de las subidas de precios que experimentan, casi a diario, componentes que nos afectan de primera mano cómo gasoil, repuestos, suministros, impuesto...

Otro de los hándicaps que nos encontramos es la falta de personal preparado en el sector. Llegamos a un punto que, aunque queremos atender a nuestros clientes e invertir en más maquinaria, si no vamos a poder tener a alguien que las lleve, nos encontramos con



una limitación importante. No solo dependemos de que el personal esté preparado, también de que estén al día con todos los requisitos de prevención laboral que solicitan para acceder a la gran mayoría de trabajos.

**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia, o enfoque hacia el cliente?**

Para el año 2025 tenemos algunas actualizaciones que iremos implementando. Contamos con mejoras en la forma de trabajo del personal, formación o en la adquisición de nuevos vehículos, mirando a los modelos

más avanzados y que ofrezcan mayor seguridad en la conducción y operatividad.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de grúas? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

Una de las grandes innovaciones de los fabricantes de grúas son las grúas eléctricas. En nuestro caso, nos resulta una apuesta aceptada por el hecho de concienciarnos en una menor contaminación, también en nuestro sector. No obstante, no planeamos invertir a corto plazo en esta variante.



**Grúas Andalucía**  
Grúas y Transportes Andalucía S.L.U.

**GRÚAS DE GRAN TONELAJE  
CAMIONES PLUMA  
TRANSPORTES ESPECIALES  
PLATAFORMAS ELEVADORES**

*Más de 50 años en el sector  
de la elevación en Sevilla*

C/ Gramil, 72 (Pol. Ind. Store) 41008 SEVILLA  
Tel.: 954 351 813 • info@gruasandalucia.net • www.gruasandalucia.net





# PISUERGA RENT

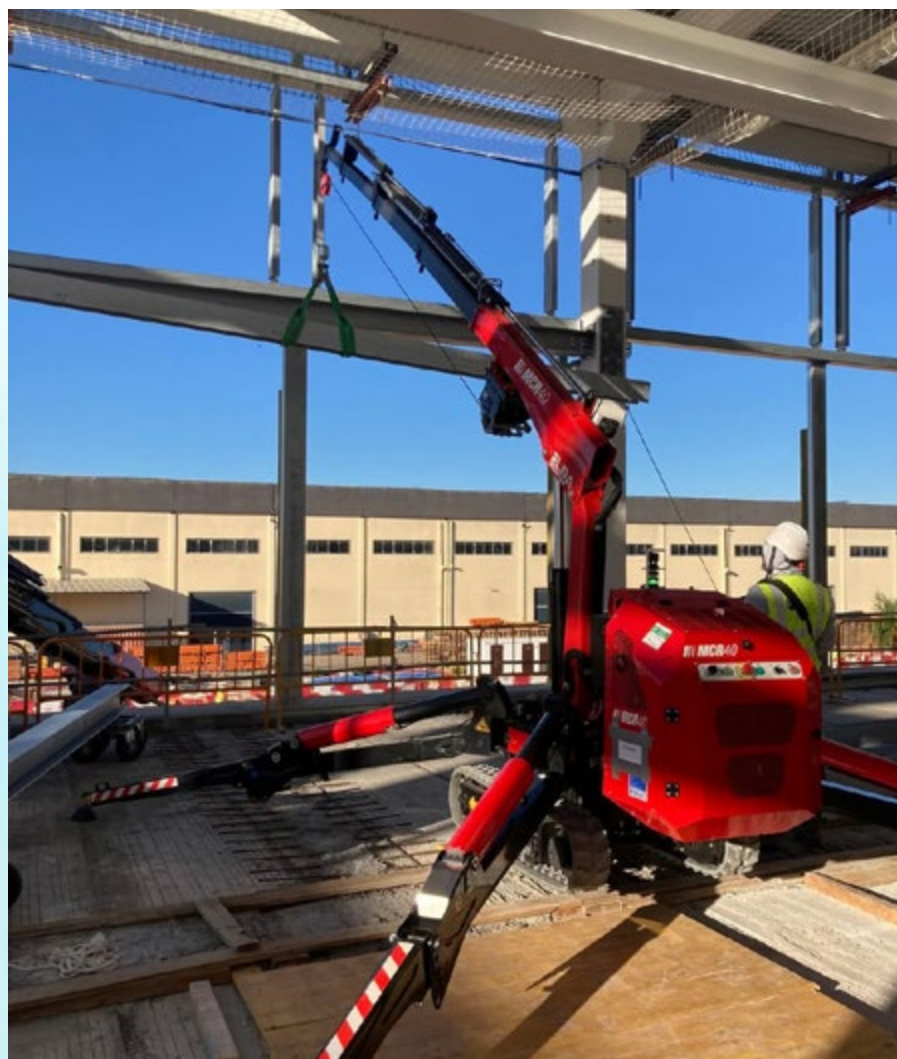
**ALBERTO CANTALAPIEDRA, DIRECTOR**

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

Este 2024 ha sido muy positivo para nosotros, el nivel de trabajo en nuestra provincia ha sido excelente, y esto nos ha ayudado a crecer como lo hemos hecho, incrementado a nuestro parque los equipos que más nos demandaban los clientes y de esta forma no perder nuestro objetivo que es el servicio al cliente.

**Mov.- ¿Qué tipo de plataformas elevadoras o maquinaria generalista han adquirido este año? ¿Han apostado por alguna tecnología específica, como equipos eléctricos, híbridos o sostenibles?**

Hemos adquirido equipos pequeños para espacios reducidos con tijeras eléctricas de 6m, tanto por sus medidas como por su peso, equipos de 8 m para la industria. He-



mos incrementado nuestras unidades de carretillas elevadoras, brazos articulados y tijeras diesel de nueva generación. Hemos adquirido varios equipos de miniexcavadoras y dumpers, y la adquisición de una minigrúa 100% eléctrica.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de plataformas y maquinaria generalista para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

El próximo 2025... es un poco difícil saber lo que nos espera en 12 meses, yo tengo la confianza de que el primer semestre seguirá en la misma línea del pasado año.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de plataformas o maquinaria están considerando incorporar a su flota?**

Este nuevo año tenemos previsión de renovar varias unidades de nuestro parque. Es importante para nosotros tener equipos de última generación, incrementaremos nuestro parque en varias unidades de miniexcavadoras, manipuladores y carretillas.







**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector del alquiler de plataformas y maquinaria generalista? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

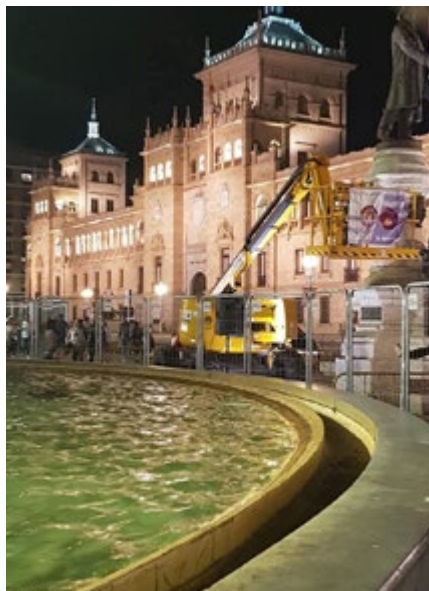
Algunos de los desafíos más importante en nuestro sector, los costes tanto de la adquisición de equipos como el mantenimiento cada vez es mayor. La sostenibilidad, y creo que es algo que debemos ir acostumbrándonos, y además será bueno para todos, la competencia también es saludable, te hacer estar atento e intentar mejorarte. Muy importante el personal, cada vez es más difícil encontrar profesionales para nuestros equipos. En esto último, tenemos que dar gracias a ANPAT que está trabajando en ello, y yo creo que va hacer un buen trabajo para intentar paliar este tema.

**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia o servicios al cliente?**

Para este próximo año mejoraremos nuestros procesos, siempre para favorecer la atención al cliente.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de plataformas y maquinaria generalista? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

Ahora mismo con la opción de servicios telemáticos que disponen la mayoría de los equipos que adquirimos me parece que estamos en buena línea, y cada vez nos darán más información de nuestros equipos. Yo creo que llegaremos a actuar en algunas incidencias sin tener que desplazar a los técnicos a la obra.



**PISUERGA RENT**

Distribuidor oficial:

# Kubota

**PISUERGA RENT**

**NOVEDAD!!!**

Alquiler autocaravanas

**PISUERGA RENT**

**MAQUINARIA DE ELEVACIÓN Y CONSTRUCCIÓN**

Alquiler - Venta - Reparación - Repuestos - Formación

983 668 031 - Calle Topacio, 55

info@pisuergarent.com



# MERCA-ELEVA

**JORDI VARELA, DIRECTOR GENERAL**

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

2024 ha sido para nosotros un año lleno de retos a superar. Estoy muy contento del grado de desempeño de nuestros equipos, hemos abierto delegación, líneas de negocio nuevas y llevado a cabo una transición informática con la puesta en marcha de nuestro nuevo ERP Microsoft Business Central. Ha sido un año intenso que hemos cubierto con éxito gracias al compromiso de todas las personas que trabajan en Merca-Eleva.

En cuanto a los factores que más han influido, este ha sido un año con actividad elevada y hemos podido responder a las demandas del mercado.

Cómo siempre, la competencia no lo ha puesto fácil y nos ha hecho esforzarnos aún más para poder dar el mejor servicio posible a los clientes. Creo que hemos cumplido muy bien.

**Mov.- ¿Qué tipo de plataformas elevadoras o maquinaria generalista han adquirido este año? ¿Han apostado por alguna tecno-**



**logía específica, como equipos eléctricos, híbridos o sostenibles?**

De todo un poco, Merca-Eleva tiene un parque de maquinaria muy compensado debido al buen hacer en las compras durante muchos años. Este 2024 hemos adquirido máquinas de elevación, pero si es cierto que hemos incrementado nuestro parque ge-

neralista de forma considerable. En cuanto a la tecnología de los equipos, es un tema que nos interesa mucho, ya que desde Merca-Eleva estamos comprometidos con la sostenibilidad. Para nosotros es fundamental darle al cliente un producto que le ayude a cumplir con la normativa vigente respetando el medioambiente y generando un impacto positivo en el lugar de trabajo.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de plataformas y maquinaria generalista para 2025? ¿Preven un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

Para el 2025 lo vemos bien, en la misma dinámica que 2024. Pensamos que la actividad este 2025 va a seguir progresando si no se produce ningún hecho macroeconómico, político o social que lo impida de forma totalmente sobrevenida. Durante los últimos tiempos hemos tenido algunos ejemplos de esto que comento: Pandemia, crisis de suministros, guerras, etc.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de plataformas o maqui-**







**naria están considerando incorporar a su flota?**

Sí, de hecho, gran parte de estos equipos ya están en camino. Seguimos en la misma línea de incremento en máquina generalista además de seguir abasteciendo nuestra línea de elevación.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector del alquiler de plataformas y maquinaria generalista? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

Aumentar el valor de mercado del sector, ya de por sí es un gran desafío. Hacer las cosas bien, o al menos intentarlo creo que tiene que ser el camino a seguir. Cuanta más regulación tenga nuestro sector será mejor para todos. Es posible que este año veamos cómo se estabiliza el mercado en cuanto a las propuestas de los fabricantes y por tanto quizá veamos un tablero de juego diferente al de los últimos años. Será interesante también ver cuál es la situación derivada de las últimas adquisiciones de compañías por parte de los grandes actores europeos, implantaciones, transiciones, integraciones. ¿A qué velocidad se moverá todo esto? ¿Qué situaciones derivadas generarán estos movimientos? Será interesante.

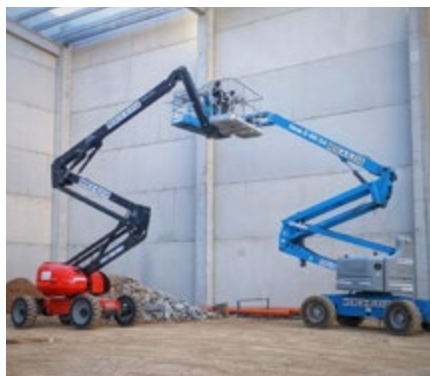
**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia o servicios al cliente?**

Salimos al 2025 con la implantación del nuevo ERP terminada y puesta en marcha. Es una gran noticia para nosotros y creemos que nos va a ayudar mucho en nuestra transición hacia una empresa más eficiente. Por otro lado, intentaremos consolidar todo lo que tenemos en marcha ya sean las nuevas delegaciones abiertas en 2024 cómo las nuevas líneas de negocio: maquinaria auxiliar y de obra pública.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de plataformas y maquinaria generalista? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

Habitualmente se dice que en este sector está todo inventado. Creo que la afirmación es acertada, pero tiene sus matices. Evolucionar con los tiempos siempre que de un rendimiento mejor creo que debe ser una obligación para cualquier empresa. La tecnología avanza a gran velocidad y algunas de las soluciones que nos ofrece son adaptables al negocio, pero no todas. Saber escoger e

implementar aquello que te ayude a crecer debe ser el reto a superar.



# MERCA-ELEVA



**Alquiler de plataformas elevadoras**

Parque de más de 1.800 máquinas



**Venta de maquinaria**

Parque de maquinaria de ocasión



**Alquiler de maquinaria generalista**

Maquinaria de movimiento de tierras y excavación



**Ubicaciones**

6 delegaciones (D)  
3 tiendas (T)



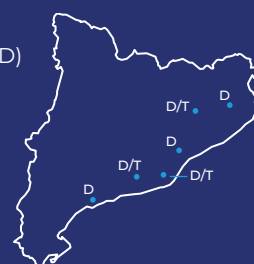
**Alquiler de carretillas elevadoras**

Distribuidores oficiales de Jungheinrich



**Alquiler de maquinaria pequeña**

Amplia gama de herramientas auxiliares





# GRÚAS RIGAR

**IGNASI GARCÍA, DIRECTOR GENERAL ADJUNTO**

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

En 2024, nuestro negocio ha mostrado un desempeño sólido, con un crecimiento estable en nuestra cartera de clientes y proyectos gestionados. Este avance ha sido posible gracias a la fuerte demanda en sectores clave como la construcción y la industria.

**Mov.- ¿Qué tipo de maquinaria o equipos han adquirido este año? ¿Han apostado por algún tipo de tecnología específica o sostenible?**

En 2024, hemos llevado a cabo una renovación estratégica de nuestra flota, retirando del mercado maquinaria de 2 ejes que ya estaba amortizada y sustituyéndola por vehículos más potentes y versátiles. Entre las adquisiciones destacan grúas autopropulsadas y camiones grúa de mayor capacidad, que no solo mejoran nuestro desempeño operativo, sino que también se ajustan mejor a las demandas de nuestros clientes y proyectos actuales.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de grúas para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**



En nuestra zona, vemos un crecimiento moderado marcado por los proyectos actuales y por la demanda de maquinaria que ocasionará la reconstrucción de la DANA del pasado octubre en Valencia. Vemos que el sector está preparado, con el reto de consolidarse.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de maquinaria o tecnología están considerando?**

Sí, tenemos previsto continuar con la renovación de nuestra flota en 2025, siguiendo nuestra estrategia de modernización y adaptación a las demandas del mercado. Como nota significativa vamos a incorporar una cesta sobre camión de hasta 75 metros de altura.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector de grúas? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

En los últimos años, hemos enfrentado retos significativos que nos han impulsado a evolucionar y buscar soluciones efectivas. Entre los más destacados se encuentran la escasez de personal cualificado, los costos inesperados asociados a la gestión documental y la intensa competencia en el sector, especialmente por parte de empresas que operan con vehículos de 2 ejes.





permitiendo supervisión remota y colaboración en tiempo real, incluso desde lugares alejados.

Otro avance que considero probable es la competencia en el izado de cargas más ligeras mediante drones, lo que podría abrir un nuevo nicho en el mercado y complementar las operaciones de las grúas tradicionales. Además, creo que veremos una tendencia creciente hacia la estandarización y compatibilidad de accesorios entre diferentes modelos de grúas, lo que facilitará las operaciones y reducirá los costos asociados al mantenimiento y a la gestión de inventarios.



**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia, o enfoque hacia el cliente?**

Estamos en pleno proceso de cambio generacional, para garantizar una transición fluida y preservar una filosofía continuista.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de grúas? ¿Están consi-**

**derando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

Me permito fantasear en esta pregunta. Visualizo un sector transformado por la inteligencia artificial, donde las grúas estarán equipadas con sensores avanzados capaces de monitorear en tiempo real todos los parámetros operativos posibles, desde la estabilidad hasta la eficiencia del combustible. También imagino un escenario en el que las maniobras puedan realizarse en streaming,



Rigar *Responde*



# GRÚAS Y MONTAJES ODRA

## IBÁN GONZÁLEZ CRESPO, GERENTE

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

En líneas generales, para nosotros el año 2024 ha sido un buen año, gracias a que la industria de nuestra ciudad y región está realizando pequeñas, pero constantes inversiones. Otro factor importante para el crecimiento está siendo que la mayoría de las empresas del sector estamos valorando más lo que valen nuestros personal y equipos.

**Mov.- ¿Qué tipo de maquinaria o equipos han adquirido este año? ¿Han apostado por algún tipo de tecnología específica o sostenible?**

Este año hemos adquirido una nueva grúa eléctrica pick and carry de 16 Tn, para ampliar y reforzar nuestra flota con este tipo de grúa (híbridas y eléctricas), apostando por este tipo de tecnologías y ofreciendo a nuestros clientes, mejores equipos para los trabajos de interiores, donde nuestra empresa es especialista.



**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de grúas para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

Creemos que este año 2025, va a ser un año muy similar al anterior; por nuestra parte seguiremos intentando ofrecer y dar a conocer nuestros servicios y equipos.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de maquinaria o tecnología están considerando?**

Sí, tenemos previsto renovar alguno de los primeros y más antiguos equipos eléctricos, que nos ayudaron a mejorar nuestros servicios y darnos a conocer como especialistas de movimientos de maquinaria industrial. Los nuevos equipos disponen de las últimas tecnologías, libres de humos, ruidos, marcas en las superficies, y también nos dan la posibilidad de trabajar en zonas ATEX (zona explosiva). No descartamos alguna renovación de nuestros camiones grúa, para los trabajos de exteriores.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector de grúas? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

Está claro que el principal problema del sector, es la falta de personal cualificado, el encarecimiento de nuestros medios de trabajo, y cómo repercutirlo a nuestros clientes, sobre todo en sectores como la construcción donde nuestros precios están ajustados.





**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia, o enfoque hacia el cliente?**

Sí, nuestro objetivo este año y con las nuevas incorporaciones, va a ser seguir dándonos a conocer a nivel nacional e internacional como especialistas en movimientos de maquinaria tanto en trabajos en exteriores, como en interiores. Ofrecer nuestros conocimientos, personal y equipos especializados a otras empresas del sector de las grúas que no dispongan de ellos.

Creemos que la colaboración entre las empresas del sector es muy importante y nosotros intentamos aplicarlo siempre que nos desplazamos a otras provincias o países.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de grúas? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

Está claro que la tendencia del futuro de



nuestro sector, son los equipos eléctricos e híbridos. En Grúas y Montajes Odra llevamos apostando por estas tecnologías desde hace varios años.





**GRUAS Y MONTAJES ODRA**

Empresa burgalesa especializada en Autogrúas y Movimiento Industrial

Grúas autopropulsadas y camiones grúa    Transportes de maquinaria y especiales    Montajes industriales y soldadura    Instalaciones de plantas asfálticas y hormigón



Tel.: 947 48 39 01 // [www.gruas.montajesodra.com](http://www.gruas.montajesodra.com) // [comercial@gruasmontajesodra.es](mailto:comercial@gruasmontajesodra.es)  
Centro Empresarial Antilla C/ Ribera 17, nave 8. C/ Ribera, nave 8, Pol. Ind. Gamonal-Villayuda - 09007 Burgos



# GRÚAS BASURTO

## FERNANDO BASURTO

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

En general ha sido un buen año en cuanto a facturación y rentabilidad. Ha habido bastante demanda de servicios, pero ha sido muy estacional de mayo a noviembre. En general, este año 2024, ha habido más requerimiento de servicios respecto al año pasado, con entrada en cartera de nuevos clientes nuevos. En estas situaciones, hemos podido poner el precio de nuestros servicios en el lugar que corresponde, esperamos que siga la tendencia y que no nos dejemos llevar por las necesidades en el momento que baje la demanda.

**Mov.- ¿Qué tipo de maquinaria o equipos han adquirido este año? ¿Han apostado por algún tipo de tecnología específica o sostenible?**

Hemos renovado algún equipo de transporte con grúa. Al ser equipos más modernos, son más eficientes y con mejoras en las condiciones de seguridad.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de grúas para 2025? ¿Preven un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

En nuestro caso, no hay grandes proyectos a la vista, únicamente que la industria siga requiriendo los servicios para ampliaciones y mantenimiento de sus infraestructuras en los que podamos colaborar, no hay a la vista grandes infraestructuras que son las que más demanda de servicios requieren. Lo más importante es que la demanda que tengamos, mucha o poca, se cobre al precio que sea rentable para la salud financiera de la empresa.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si**

**es así, ¿qué tipo de maquinaria o tecnología están considerando?**

La intención es ir renovando año a año el parque y en caso de que surja algún proyecto interesante y rentable, nos plantearíamos alguna inversión, pero ahí jugamos con los plazos de entrega.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector de grúas? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

Como en general en todos los sectores, tenemos un problema de relevo generacional de







nuestros operadores. Hay menos trabajadores entrando en nuestro sector que los que salen por jubilación, necesitamos hacer más atractivo el sector para tener operadores dispuestos a cubrir la demanda que tenemos. Para ello tenemos que seguir trabajando para hacer que nuestros operadores tengan unas condiciones de trabajo seguras y aceptables, de manera que ellos mismos transmitan que es bueno trabajar en nuestras empresas. Los ineludibles aumentos de todos los costes tenemos que transmitirlo a nuestras tarifas, si no, seremos malos empresarios. No subir los precios de año a año o incluso bajarlo supone trabajar un 3% por lo menos más barato que el año anterior con el mismo precio.

**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia, o enfoque hacia el cliente?**

Nuestro sector es un sector de servicios, no fabricamos nada, necesitamos adaptarnos a la demanda de nuestros clientes, para eso tenemos que estar muy atentos a las necesidades que demanda el sector y enfocar nuestras inversiones en dichas necesidades. No podemos estancarnos en nuestra oferta, si no que debemos escuchar cual es la demanda del sector y de nuestros clientes, lo de "lo hemos hecho así toda la vida", ya no vale.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de grúas? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

Se esta intentando imponer el tema eco sostenible, electrificación, etc.. en nuestro sector llegará como complemento a la combustión pero que todavía tardará...nuestros proveedores cada vez, fabrican equipos más se-

guro, eficientes, versátiles, etc para realizar los trabajos. Intentamos buscar equipos que puedan realizar la mayor posibilidad de trabajo. Esperemos que estos avances o tendencias vengan de una manera consensuada y no impuesta.



**BASURTO**  
GRUAS Y SERVICIOS

GRUAS BASURTO, S.L.  
Tel. 94 719 0987 - Fax 94 719 17 27

info@guasbasurto.com  
www.guasbasurto.com

# GOMARIZ

## RAÚL GOMARIZ, PRESIDENTE

### Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024?

El desempeño de nuestro negocio en 2024 ha sido muy bueno. Hemos experimentado un crecimiento notable y nos hemos consolidado en el mercado. Este resultado nos motiva a mantenernos en la misma línea y seguir fortaleciendo nuestras operaciones en el futuro.

### Mov.- ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?

El mercado ha mostrado dinamismo, la demanda ha sido constante, y aunque la competencia siempre está presente, hemos sabido adaptarnos y diferenciarnos. Además, hemos trabajado en mejorar la calidad de nuestros servicios y en optimizar nuestra estructura para responder mejor a las necesidades de los clientes.

### Mov.- ¿Qué tipo de plataformas elevadoras o maquinaria generalista han adquirido este año? ¿Han apostado por alguna tecnología específica, como equipos eléctricos, híbridos o sostenibles?

En 2024 adquirimos 80 máquinas nuevas, incluyendo plataformas de última generación. También hemos incorporado equipos de segunda mano para ampliar nuestra flo-



ta. Aunque aún no hemos apostado completamente por equipos eléctricos o híbridos, es una dirección que estamos considerando en nuestro plan estratégico.

### Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de plataformas y maquinaria generalista para 2025? ¿Preven un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular? Creemos que 2025 será un año de mucho

trabajo, con movimientos interesantes en el mercado. De momento, preveemos que la actividad se mantendrá estable, aunque estamos atentos a posibles aumentos en la demanda y a los desafíos que puedan surgir.

### Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de plataformas o maquinaria están considerando incorporar a su flota?

La renovación y ampliación de nuestra flota es una prioridad para 2025. A lo largo del año evaluaremos las necesidades del mercado, pero la intención es seguir invirtiendo en equipos que refuercen nuestra competitividad y cumplan con los estándares más modernos.

### Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector del alquiler de plataformas y maquinaria generalista? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)

Uno de los mayores desafíos es la falta de personal cualificado y comprometido. Este problema impacta a todo el sector y requiere soluciones urgentes. También nos preocupa la fluctuación de los precios y la necesidad de adaptarnos a regulaciones y avances tecnológicos. Sin embargo, estamos trabajando para superar estos retos y seguir profesionalizando nuestra empresa.







**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia o servicios al cliente?**

Sí, estamos comprometidos con la mejora continua. En 2025, seguiremos avanzando en la digitalización de nuestros procesos, optimizando nuestras operaciones y enfocándonos en ofrecer un servicio al cliente aún más eficiente. Todo esto forma parte de un programa integral que busca fortalecer la empresa a largo plazo.

**sector de alquiler de plataformas y maquinaria generalista? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

La seguridad es una de las áreas clave que definirá el futuro del sector. Estamos atentos a todas las innovaciones en este campo y evaluando cómo implementarlas en nuestra operación. Además, creemos que la sostenibilidad y la digitalización también jugarán un papel crucial en los próximos años, y estamos dispuestos a adaptarnos a estas tendencias para seguir liderando el mercado.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del**



## SOLUCIONES DE ALTURA

- + Alquiler y venta de maquinaria
- + Asistencia técnica
- + 1000 referencias
- + Primeras marcas
- + Más de 18 años contigo
- + Alturas desde 8m hasta 43m



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

Murcia | Cartagena | Alicante | Valencia





# MANAIN

JÚLIA RIUS, MARKETING

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

El año 2024 ha sido un año con una buena actividad en el negocio del alquiler. La demanda se ha mantenido estable y algunos proyectos puntuales han incluso provocado algunos picos.

**Mov.- ¿Qué tipo de plataformas elevadoras o maquinaria generalista han adquirido este año? ¿Han apostado por alguna tecnología específica, como equipos eléctricos, híbridos o sostenibles?**

Nuestras compras han ido dirigidas particularmente a plataformas elevadoras y dentro de éstas, los equipos destinados a alquiler han sido mitad eléctricos mitad diésel.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de plataformas y maquinaria generalista para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

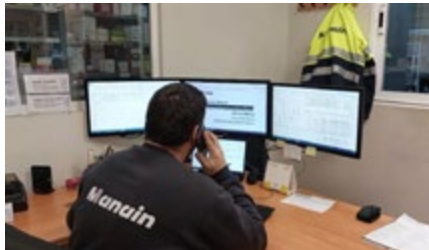
Las perspectivas son buenas y particularmente la construcción parece que va a seguir tirando del mercado. Aun así, la falta de personal y los conflictos internacionales pueden ser elementos que supongan un freno a la actividad. Por otra parte, el impacto de los aranceles a las máquinas de procedencia China y la previsible subida del coste de las máquinas, puede suponer un importante incremento en la compra, mientras persista la disponibilidad de máquinas no afectadas por los aranceles.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de plataformas o maquinaria están considerando incorporar a su flota?**

Seguiremos incorporando equipos, principalmente plataformas, aunque probablemente a un menor ritmo. Ya que venimos de 2-3 años en los que hemos renovado mucha maquinaria del parque de alquiler.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector del alquiler de plataformas y maquinaria generalista? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

La preocupación principal es la falta de mano de obra cualificada que limita el crecimiento



de las empresas. En paralelo, esta falta provoca un encarecimiento de los costes salariales al existir más demanda que oferta. Este efecto, juntamente con la fuerte competencia en el sector que deriva en precios del alquiler cada vez más bajos, acaba repercutiendo en los márgenes empresariales.

**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia o servicios al cliente?**

Realmente somos una empresa muy activa y solemos repensar nuestros procesos periódicamente. No nos planteamos ningún cambio de gran envergadura durante este año que enfocamos más en consolidar nuestra línea de negocio de alquiler tras la apertura de la última delegación. Sí que seguiremos implementando medidas encaradas a mejorar el servicio al cliente y la satisfacción del capital humano de Manain.

**Mov.- ¿Cómo ha ido la venta para vosotros este año? ¿Que tipos de máquinas teneis en venta?**

Ha sido un año muy bueno, incluso mejor que el 2023. Tanto en la venta de equipos nuevos, seminuevos, como en la gama de equipos que ofrecemos de ocasión restaurados.

**Mov.- ¿Tenéis entrega inmediata?**

Seguimos teniendo entrega inmediata tanto



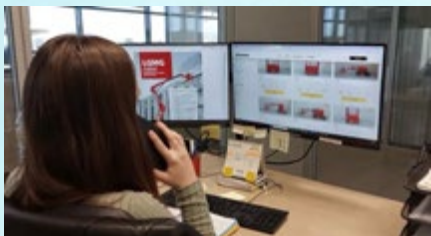
en nueva como en usada. De hecho, este sigue siendo uno de nuestros puntos fuertes.

**Mov.- Este año pasado hicisteis unas jornadas con los clientes que entiendo que fueron muy provechosas, ¿este año continuaréis con estas visitas?**

Estamos muy satisfechos de las experiencias compartidas con un buen número de clientes en nuestras instalaciones. Tenemos muy claro que compartir conocimientos nos ha hecho bien por ambos lados y potenciaremos todo lo posible estas jornadas.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de plataformas y maquinaria generalista? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

Una de las tendencias clave que están ya marcando el futuro más inmediato es la implementación de normativas medioambientales. Este tipo de regulaciones no solo impulsan el desarrollo de equipos más sostenibles y respetuosos con el entorno, sino también avances tecnológicos que mejoran su rendimiento. Sin embargo, esta evolución trae consigo un aumento en la complejidad técnica de las máquinas, lo que puede derivar en una mayor frecuencia de incidencias técnicas y, en consecuencia, un incremento en los costes operativos y de mantenimiento.





# UNIC & PERFECT, S.L.

## MARIO MAGDALENO, GERENTE

### Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?

Ha sido un año muy bueno, con una ocupación del 100 % todo el año prácticamente.

La demanda en sí ha ido creciendo muy considerablemente y la competencia ha sido muy poca, ya que como todos los compañeros del sector han tenido trabajo, nos hemos molestado muy poco entre nosotros, al contrario, hemos trabajado mucho en colaboración.

### Mov.- ¿Qué tipo de maquinaria o equipos han adquirido este año? ¿Han apostado por algún tipo de tecnología específica o sostenible?

Este año hemos adquirido, una góndola para transportes de contrapesos para una capacidad de 90 tn de carga marca Goldhofer, una tractora marca DAF doble carro para 120 tn de arrastre, una Terex AC40 CITY, una plataforma Guillen de 13,50 m. para transportes y alguna furgoneta nueva para desplazamientos del personal a obras.

Y sí, hemos apostado por vehículos híbridos y de gas.

### Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de grúas para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?

De momento se plantea bien, eso esperamos por las nuevas inversiones hechas.

En la zona que operamos nosotros, creemos que habrá una gran demanda, Catalunya

está muy descuidada estos años con el tema político y hay mucha inversión que hacer. Tenemos un gran problema con las carreteras y autopistas, están en un estado lamentable y necesitamos solucionar los problemas del tráfico a las horas punta muy urgentemente.

### Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de maquinaria o tecnología están considerando?

Sí, nosotros estamos en renovación constante y siempre en los más destacable del mercado, siempre con marcas de primera línea y estamos planteando igual ampliar capacidad en tonelaje.

### Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector de grúas? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)

Primero las regulaciones del sector, segundo los costos del personal y tener en cuenta que las grúas son vehículos de un coste muy, pero que muy elevado, y llevan una gran tecnología actualmente y los mantenimientos y el tiempo de duración de estas máquinas, no son el mismo que las grúas de generaciones anteriores. Cada vez hay menos gente cualificada para llevar estas máquinas y más para repararlas, lo cual nos obliga a tener que llamar al servicio técnico oficial y nos obliga a pagar facturas que no estábamos acostumbrados y a tener que pararlas obligatoriamente cuando pueden venir ellos y eso te obliga a tener que hacer los números muy bien.

### Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia, o enfoque hacia el cliente?

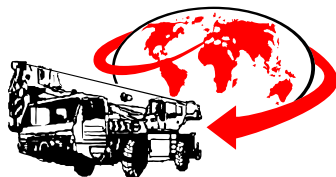
Sí es una de nuestras propuestas más firmes, implantar un nuevo programa informático, para tener más controlados todos los costos, tanto de los vehículos, como el del personal y estar muy encima de nuestros clientes para tenerlos siempre muy informados de que aunque paguen un poco más, tienen la garantía y la seguridad que están en buenas manos y serán bien atendidos y así ellos sacarán mejor rentabilidad a sus obras.

### Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de grúas? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?

La tecnología y los implantes nos los incluyen los fabricantes de las grúas nuevas que compramos, la cuestión es saber venderlos al cliente y mentalizarlos que están pagando lo mejor y lo más rentable para ellos.



Tel. 629 392 223



info@unicperfect.com  
www.unicperfect.com

**QUALITY GRUAS®**  
UNIC & PERFECT, S.L.

# SERVEI

## SONIA GABARRÓ, DIRECTORA

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

A falta de terminar de cerrar el ejercicio, podemos decir que estamos satisfechos. Pero siempre podemos mejorar.

Todos los factores influyen en la evolución de cualquier negocio, pero el factor humano es clave. Para nosotros es esencial ser un muy buen equipo en el que todos sumamos.

**Mov.- ¿Qué tipo de plataformas elevadoras o maquinaria generalista han adquirido este año? ¿Han apostado por alguna tecnología específica, como equipos eléctricos, híbridos o sostenibles?**

Seguimos con nuestra política de invertir tanto en maquinaria eléctrica como en diésel,

éstas siguen siendo necesarias para determinados trabajos.

Es cierto que el funcionamiento de la maquinaria eléctrica es más sostenible. Pero también nos tenemos que plantear si todo el proceso realmente lo es, como por ejemplo el uso de máquinas eléctricas que se cargan con generadores diésel, la extracción del litio o su futuro reciclaje...

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de plataformas y maquinaria generalista para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

Las previsiones son buenas, pero ya veremos cómo evoluciona el año, pues hay muchos factores que nos pueden condicionar.

Por un lado, sigue habiendo el síndrome de la campa llena, lo que se conlleva a un sí a todo, que está perjudicando mucho al sec-

tor. Por otro, suponemos que por la dificultad de mantener los negocios rentables, el sector se está concentrando cada vez más.

Lo que ahora es una ventaja tanto para los fabricantes y distribuidores de maquinaria, así como para los clientes de alquiler de maquinaria, en un futuro podría no serlo.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de plataformas o maquinaria están considerando incorporar a su flota?**

Sí, tanto para ampliar como para renovar. Nosotros estamos centrados en la maquinaria de elevación de personas y de cosas, por lo que nuestra inversión será en este tipo de maquinaria, tanto diésel como eléctrica.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sec-**







**tor del alquiler de plataformas y maquinaria generalista? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

Nos preocupa:

- La dificultad para encontrar personal cualificado.
- El fuerte desequilibrio entre el incremento de precios de las máquinas y del resto de costes que tenemos las empresas, con el ajuste de los precios de alquiler.
- El sí a todo de algunos alquiladores.
- La concentración del sector

Nuestro desafío es, continuar siendo un muy buen equipo de personas y, seguir avanzando en la digitalización.

**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia, o enfoque hacia el cliente?**

Continuar con la digitalización, incorporando la IA en nuestros procesos, para ser más eficientes y, dedicarnos a tareas de mayor valor añadido.

Si no queremos decrecer, la inversión en maquinaria debe ser continua, lo que nos obliga a ser rentables, tanto para autofinanciar como para poder obtener financiación externa. Para nuestro futuro a medio y largo plazo, es muy relevante el ratio entre una y otra financiación.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de plataformas y maquinaria generalista? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

Por supuesto. La digitalización cada vez va más rápido y, nos tenemos que ir adaptando, para seguir mejorando. Pero valorando bien cada inversión tecnológica a realizar.



**Lloguer i Renting**

Barcelona · Girona · Lleida · Osona · Tarragona



**www.servei.es**

**900 828 700**



# MATECO ALQUILER DE MAQUINARIA, SLU

**CARLOS JORDÁ, DIRECTOR GENERAL**

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

La evolución del mercado en España ha sido positiva en la mayor parte del territorio, con un desempeño destacado en la región del Levante.

Sin embargo, hemos percibido cierto estancamiento en la zona centro, particularmente en Madrid, que podría atribuirse a una mayor presión en el mercado generada por estrategias de precios más competitivas por parte de ciertos competidores.

Estas estrategias sugieren que algunas compañías están priorizando el aumento de ventas y una expansión acelerada, probablemente con el objetivo de incrementar su valor a corto plazo y posicionarse como posibles candidatos para adquisiciones y futuras compras.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de plataformas y maquinaria generalista para 2025? ¿Preven un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

Es complicado prever la evolución del mercado, ya que en los últimos dos años España ha tenido un comportamiento a contraciclo respecto a Europa. Mientras el mercado europeo experimenta una regresión y anticipa un 2025 aún más desafiante que 2024, España ha seguido un camino diferente.

La progresiva concentración en el mercado generalista, impulsada por la expansión continua de Kiloutou, la posible entrada de Riwal en este segmento potenciada por Boels y la entrada de algún otro actor en el mercado, po-



drían transformar por completo el panorama en España en los próximos dos o tres años.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de plataformas o maquinaria están considerando incorporar a su flota?**

En 2025, mateco continuará su expansión con la apertura de cinco nuevas delegaciones, estratégicamente ubicadas en diferentes puntos de España. Además, reforzaremos el alquiler de maquinaria generalista en aquellas delegaciones donde ya contamos con una sólida presencia.

Para respaldar este crecimiento, seguiremos invirtiendo en nueva maquinaria, tanto de elevación como de construcción.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sec-**

**tor del alquiler de plataformas y maquinaria generalista? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.).**

Desde un punto de vista de la rentabilidad del negocio, existen varias preocupaciones relevantes. Por un lado, destacan los incrementos en los costes salariales derivados de las nuevas regulaciones laborales implementadas por el Gobierno. Estos no solo afectan a la carga impositiva directa, como la Seguridad Social, sino también a los nuevos derechos laborales, relacionados con bajas, periodos de descanso retribuidos y otros beneficios que impactan directamente en los costes de las empresas.

Por otro lado, se evidencia una creciente dificultad para encontrar personal especializado, especialmente en el ámbito de la mecánica.

Este problema se agravará en los próximos años debido al envejecimiento de la actual generación de trabajadores y su progresiva jubilación, dejando un vacío difícil de cubrir.

Finalmente, tras una década de bonanza en el mercado, observamos cómo muchos empresarios están optando por vender sus compañías. En este contexto, algunos de ellos están adoptando estrategias para incrementar el valor de sus empresas antes de la venta, como la apertura de nuevas delegaciones o la implementación de políticas de precios agresivas destinadas a aumentar el volumen de ventas. Sin embargo, estas decisiones suelen sacrificar la rentabilidad, especialmente en los productos más demandados, afectando negativamente los márgenes. Aunque este efecto parece responder a intereses de corto plazo, podría extenderse en el tiempo debido a la rigidez para reajustar los precios al alza.





# GRÚAS DONIZ

## PABLO DONIZ

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**  
El año en general ha sido bueno, aunque más flojo que el año 2023.

Quizás los ajustes y cambios de personal condicionan en determinados momentos más que otros factores, aunque notamos una falta de organización muy grande por parte de muchos clientes y al final eso acaba repercutiendo en nosotros, creen que vale todo.

**Mov.- ¿Qué tipo de maquinaria o equipos han adquirido este año?**  
Un equipo de transporte especial específico para un proyecto concreto

**Mov.- ¿Han apostado por algún tipo de tecnología específica o sostenible?**  
Lo cierto es que no hay mucha alternativa.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de grúas para 2025? ¿Prevén un aumento en**

## la demanda, estabilización o algún desafío particular?

Creo que bien, hay proyectos así que espero que se desarrolle con trabajo.

El gran desafío de todos creo que es intentar de cambiar de alguna manera la mentalidad, los ritmos y horarios para poder atraer gente joven y mantener el personal de plantilla porque no somos un sector que pueda estar variando el personal cada día.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de maquinaria o tecnología están considerando?**  
Sí, alguna grúa móvil para renovar flota.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector de grúas? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**  
Como siempre, las regulaciones del gobierno afectan de manera muy drástica sobre cualquier empresa y nuestro sector se ve muy afectado por ello, además los incrementos de costos de la maquinaria y repuestos ha sido muy



grande, en mi opinión excesivo, pero como decía, quizás el principal desafío es la mentalidad del sector para poder conservar el personal.

**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia, o enfoque hacia el cliente?**  
Siempre estamos introduciendo cambios para mejorar la gestión, la convivencia del personal y la atención al cliente. En estos momentos estamos haciendo grandes cambios informáticos en la gestión integrada de la empresa.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de grúas?**  
Pues las tecnologías limpias que todavía no es una realidad en el mundo de la maquinaria pesada.

**Mov.- ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**  
Como decía al principio, no tenemos grandes alternativas.



[hola@gruasdoniz.es](mailto:hola@gruasdoniz.es) // Ctra. de Madrid, 288, 36214 Vigo

*Desde hace más de 60 años*



**Camiones grúa hasta PK 135.002  
Grúas móviles telescópicas hasta 650 Tn  
Celosía hasta 500 Tn**

**Transporte especial de todo tipo  
y múltiples combinaciones de modulares**

**Vigo - Porriño - Santiago - Ourense**



# UPING

**VÍCTOR CEBRECO,  
DIRECTOR GENERAL**

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

Este pasado 2024 ha sido un muy buen año para nosotros y creemos que en general para nuestro sector. Ha habido una buena actividad en general en las regiones que estamos implantados, hemos tenido un crecimiento considerable de nuestro parque y seguimos consolidando y focalizándonos en nuestra política de servicio y cercanía a nuestros clientes.

**Mov.- ¿Qué tipo de plataformas elevadoras o maquinaria generalista han adquirido este año? ¿Han apostado por alguna tecnología específica, como equipos eléctricos, híbridos o sostenibles?**

Como especialistas en plataformas elevadoras hemos adquirido y aumentado todas las familias de productos; tijeras y brazos eléctricos y diésel (varios equipados con stop emisión system) manipuladores y hemos incrementado flota con plataformas equipadas con baterías de litio.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de plataformas y maquinaria generalista para 2025? ¿Preven un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**



Este 2025 creemos que será un año que permitirá el crecimiento y se prevé una cierta bonanza, como mínimo hasta el primer semestre del año las expectativas son positivas por la respuesta y feedback de nuestros clientes y el mercado. Iremos viendo cómo evoluciona.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de plataformas o maquinaria están considerando incorporar a su flota?**

Efectivamente, este pasado 2024 hemos reactualizado los pedidos a fabricante para la plani-

ficación de entregas a nuestras delegaciones en 2025.

Hemos adquirido un mix de máquinas para 2025 de todas las familias que ofrece nuestro catálogo y alguna que otra novedad.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector del alquiler de plataformas y maquinaria generalista? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

Este 2025 el sector del alquiler de plataformas se va a ver afectado por la política arancelaria antidumping europea aplicada recientemente, la cual va a repositionar a los fabricantes y su estrategia y que va a afectar a los alquiladores a la hora de comprar estos equipos. Está por ver las maniobras de reorganización y producción en Europa u otros países por parte de los fabricantes, pero seguro que va a tener un impacto en los costes de adquisición de plataformas con varios cambios de escenarios hasta que se defina.

Está por ver hasta qué punto somos capaces de hacer una transición de los equipos de







motor térmico a la electrificación total dado que esta rampa de aceleración está siendo más lenta de lo previsto viendo que la hibridación de energía que pareciera inicialmente fuese una solución, no está tan presente en nuestro mercado y está por desarrollar todavía varias gamas por parte de fabricantes. Está por ver cómo se implanta el litio y como preparamos las infraestructuras de obras de cara a la electrificación.

**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia o servicios al cliente?**

Este 2025, como siempre seguiremos con nuestra estrategia de grupo ESG de mejora continua, optimización de procesos, calidad, medioambiente, social y la formación de nuestro equipo humano para la mejora del servicio de cara a nuestros clientes.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de plataformas y maquinaria generalista? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

A nivel tecnológico creemos que el futuro presente va a estar centrado en el "big data" operativo y técnico que ofrecen nuestras máquinas y la capacidad de optimizar su mantenimiento y operatividad pudiendo gestionarse por softwares a distancia optimizando costes y rendimiento.



# ALQUILER DE PLATAFORMAS ELEVADORAS

Barcelona Norte - Sur | Girona | Madrid

[www.uping.es](http://www.uping.es) | [info@uping.es](mailto:info@uping.es) | 633 05 05 33





# GRUPO LOZANO

**SALVADOR ARTÉS ROMÁN,  
DIRECTOR GERENTE**

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

Pues en el negocio de grúas ha sido algo irregular, un buen inicio pero con bajadas muy claras, sobre todo en los meses de verano y finalmente tras pasar éste, de nuevo se ha recuperado. Este año ha bajado bastante / mucho el sector eólico, que hemos cubierto con otros afortunadamente.

**Mov.- ¿Qué tipo de maquinaria o equipos han adquirido este año? ¿Han apostado por algún tipo de tecnología específica o sostenible?**

En grúas móviles autopropulsadas hemos adquirido tres unidades de pequeño/medio tonelaje para renovar/ampliar nuestro parque, un par de unidades de autocargantes y como venimos haciendo desde hace años, bastante unidades de PEMP. En todos los casos todo de última tecnología que ya de por sí conllevan la sostenibilidad.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de grúas para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

En principio no vemos mucho cambio, como he comentado antes y en relación al sector

eólico, suponemos que éste se incrementará algo. Nuestro desafío particular cada año es seguir dando servicio lo mejor posible a nuestros clientes.

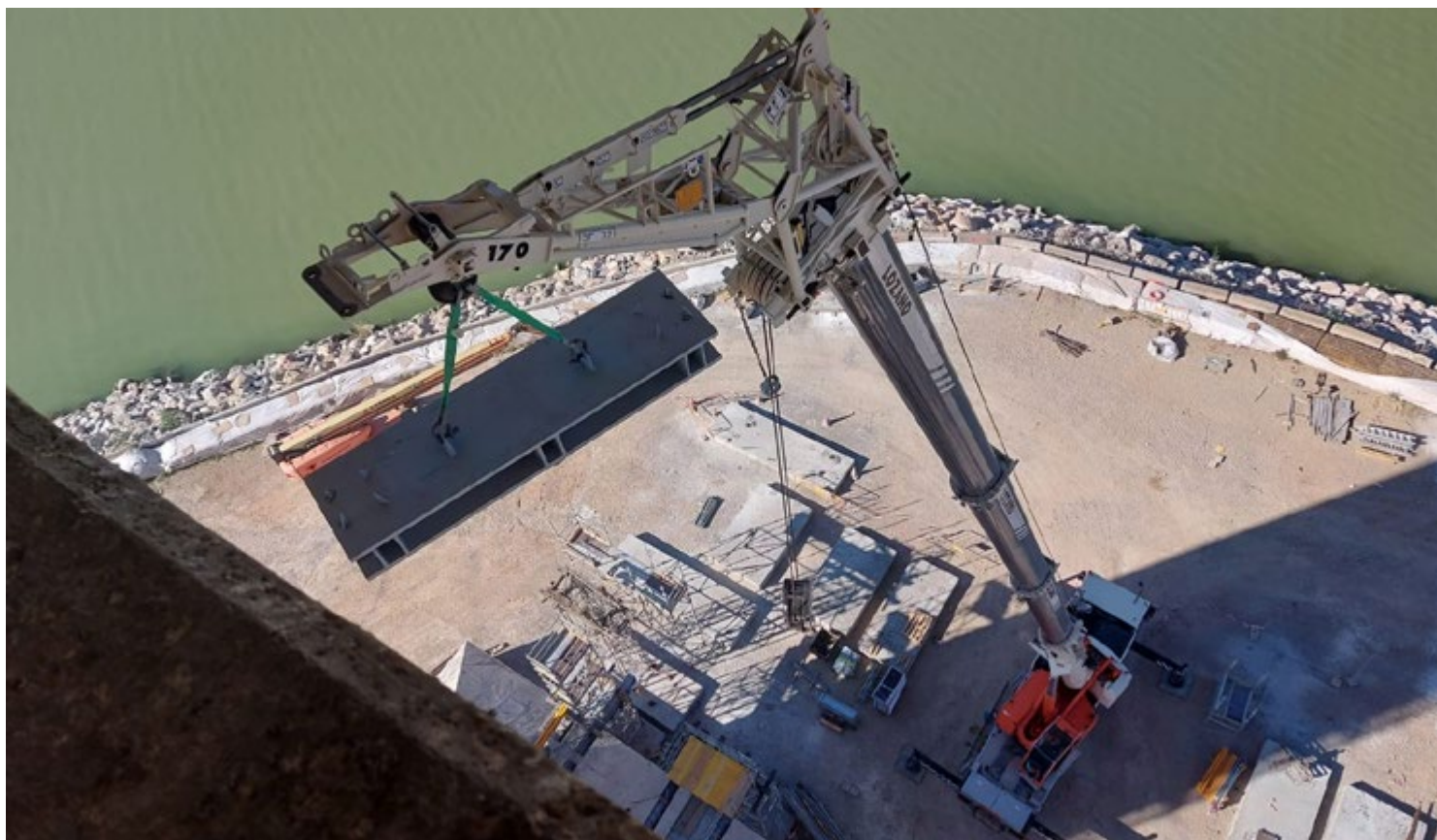
**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si**

**es así, ¿qué tipo de maquinaria o tecnología están considerando?**

Habiendo cerrado ya el CAPEX para el año que viene, hemos cerrado algún autocargante, unidades de transporte y bastantes unidades de PEMP incorporando bastante maquinaria de energía eléctrica en estas últimas.







**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector de grúas? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

Pues como a todos me imagino, el principal problema es el problema de personal, por supuesto los costes que crecen exponencialmente y no en la misma medida que las ventas desgraciadamente. La regulación en nuestro sector cada día es más dura, la mayoría de las veces rozando lo absurdo, somos un sector con mucha regulación teórica, las administraciones deberían “ponerse el mono” algunas veces, venir a nuestras oficinas y ver la viabilidad de lo que regulan.

**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia, o enfoque hacia el cliente?**

Pues intentaremos mejorar procesos como hacemos de forma continua y que el cliente pueda notar estas mejoras.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de grúas? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

Pues creo que todo va orientado a un mayor control de las variables que afectan a nuestro servicio, incorporado más tecnología en la maquinaria, iremos avanzando con éstas.



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

# KILOUTOU ESPAÑA

**CYRIL BRILLOUET,  
DIRECTOR GENERAL**

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

El 2024 ha sido un año de gran dinamismo y expansión para Kiloutou España. Nuestro desempeño ha sido muy positivo, impulsado por la integración de tres líderes especializados: Toolquick, Liftisa y Glocal. Estas adquisiciones nos permitirán diversificar nuestra oferta, reforzar nuestra posición en el mercado y responder a una demanda creciente de soluciones especializadas en maquinaria pequeña, equipos de elevación y camiones cesta. Con estas 3 nuevas adquisiciones, Kiloutou España pasa a contar con 62 agencias, más de 500 personas en su equipo y una flota de más de 20.000 equipos.

**Mov.- ¿Qué tipo de plataformas elevadoras o maquinaria generalista han adquirido este año? ¿Han apostado por alguna tecnología específica, como equipos eléctricos, híbridos o sostenibles?**

En 2024, hemos ampliado significativamente nuestra flota con maquinaria que refuerza nuestra apuesta por la sostenibilidad y la innovación tecnológica.

Nuestro enfoque se centra en equipos que no solo cumplen con los estándares actuales de sostenibilidad, sino que también anticipan futuras demandas del mercado.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de plataformas y maquinaria generalista para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

Preveo un crecimiento sostenido en la demanda de maquinaria eléctrica y sostenible, impulsado por: las Regulaciones ambientales, el cumplimiento de normativas más estrictas fomentará la transición hacia equipos eléctricos e híbridos.

Desde 2021, el Grupo Kiloutou ha lanzado la gama iMPAKT compuesta por 3.500 equipos eléctricos, híbridos o de doble energía. 50 referencias de: movimiento de tierras, elevación, espacios verdes, herramientas, entre otros.

Además vemos que el crecimiento en sectores clave como el sector de la construcción, logística y energías renovables seguirán siendo motores principales de la demanda.

Sin embargo, también anticipamos desafíos como la presión competitiva en un mercado cada vez más diversificado y la gestión de costos asociados a la renovación de flotas y adquisición de nuevas tecnologías.



**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de plataformas o maquinaria están considerando incorporar a su flota?**

Sí, para 2025 planeamos continuar renovando nuestra flota y adquiriendo equipos que refuercen nuestra oferta sostenible. Los equipos de construcción representan 2/3 de las emisiones indirectas de carbono; tenemos la oportunidad de actuar invirtiendo en su renovación. Hemos marcado un hito medioambiental como Grupo Kiloutou siendo un proyecto corporativo de gran importancia para nosotros: -40% de emisiones directas a 2030, con el objetivo de alcanzar la neutralidad de carbono en 2050.

Además, exploraremos tecnologías que reduzcan aún más el impacto ambiental y mejoren la conectividad en la gestión de flotas.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector del alquiler de plataformas y maquinaria generalista?**

Los desafíos que enfrentamos, principalmente, son:

- **Sostenibilidad:** Adaptar nuestra oferta a los estándares ambientales sin comprometer la rentabilidad de Kiloutou y nuestros clientes.
- **Competencia:** Mantener nuestra diferenciación en un mercado que evoluciona rápidamente.
- **Regulaciones:** Asegurar el cumplimiento normativo.
- **Formación y retención:** formar a nuestros futuros técnicos y ofrecerles un desarrollo profesional atractivo que les motive a crecer dentro de la empresa y construir una carrera sólida con nosotros.







**Mov. ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia o servicios al cliente?**

Nuestro principal reto para el 2025 es la expansión regional, sobre todo porque buscaremos potenciar nuestra presencia en áreas estratégicas aprovechando las sinergias de Toolquick, Liftisa y Glocal. Además, el reto que supone como cultura organizacional, sumar al equipo aproximadamente 200 colaboradores.

Además, en el 2025 planeamos dar un upgrade a nuestros sistemas y mantener a nuestro equipo capacitado en el uso y mantenimiento de nuevas tecnologías.

Como Grupo Kiloutou, continuaremos con el proceso de adquisiciones. También existe el objetivo de aprovechar nuevas oportunidades de crecimiento, como la diversificación hacia mercados industriales, energéticos y de servicios. Se está trabajando en la estructuración del grupo para desarrollar procesos comunes.

Finalmente, continuaremos acelerando nuestra transición ambiental y cuidando a cada una de las personas de nuestro equipo.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de plataformas y maquinaria generalista? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

Algunas tendencias clave incluyen:

- Digitalización: Sistemas de telemetría para monitorear el uso de equipos en tiempo real.
- Sostenibilidad: Avances en baterías de larga duración y materiales reciclables.
- Mejor atención en obras de construcción: Estamos trabajando en acortar y ser eficientes con nuestros clientes de este sector para simplificar procesos.



- Automatización: Incorporación de maquinaria autónoma para tareas específicas.
- Economía circular: Modelos de negocio basados en la reutilización y reciclaje de maquinaria.

En Kiloutou España siempre estamos evaluando la implementación de nuevas tendencias para reforzar nuestra competitividad y garantizar un crecimiento sostenible a largo plazo.



**ALQUÍLALO TODO**  
SIN PREOCUPARTE DE NADA  
[www.kiloutou.es](http://www.kiloutou.es)



# ALKIRA ALOR, S.L.

**JUAN MIGUEL MONDÉJAR MARTÍNEZ, GERENTE**

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

Ha sido un año más tranquilo que los anteriores, con una bajada notable de precios del sector, y eso que el mercado está en auge, pero cuando baje la demanda desaparecemos la mitad ya que será insostenible la situación.

**Mov.- ¿Qué tipo de plataformas elevadoras o maquinaria generalista han adquirido este año? ¿Han apostado por alguna tecnología específica, como equipos eléctricos, híbridos o sostenibles?**

Este año hemos adquirido plataformas elevadoras, carretillas elevadoras, miniexcavadoras, aseos químicos, andamios y maquinaria pequeña (martillos eléctricos, bomba de agua, etc.).

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de plataformas y maquinaria generalista para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

El mercado de plataformas y carretillas está algo saturado. En maquinaria generalista, lo veo en aumento y creemos que la demanda será cada vez mayor.



**Mov. - ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de plataformas o maquinaria están considerando incorporar a su flota?**

Este 2025, de momento, vamos a intentar pagar y amortizar las inversiones que se han hecho; y ver un poco como va evolucionando el año, para decidir qué hacer.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector del alquiler de plataformas y maquinaria generalista? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

Por un lado, las administraciones públicas, que no paran de poner trabas; las subidas de las máquinas, los problemas que dan las tecnologías nuevas y por lo tanto sobrecostos; y por último, los precios del mercado por debajo de los costes. Todo este coctel crea una situación difícil.

**Mov. - ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia o servicios al cliente?**

Estamos estudiando varios proyectos, pero sin definir aún.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de plataformas y maquinaria generalista? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

La tendencia del alquiler será alquilar todo, y cuando digo todo es todo lo que necesitemos, tanto en el ámbito laboral como personal.





# GRÚAS EL CANARIO

## FRANCISCO HERNÁNDEZ, GERENTE

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

Han sido un año bueno con un leve crecimiento con respecto al año anterior. Lo que más ha influido es la demanda generada por la obra civil, que es vital para la estabilidad en el sector.

**Mov.- ¿Qué tipo de maquinaria o equipos han adquirido este año? ¿Han apostado por algún tipo de tecnología específica o sostenible?**

La empresa ha apostado por aumentar la presencia, en el sector del transporte, adquiriendo una cabeza tractora, y 2 nuevas plataformas de transporte especial. También ha aumentado el parque de grúas autopropulsadas con la compra de una Liebherr de 60 Tn.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de grúas para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

Todo depende de que siga la demanda generada por la inversión en obra civil, circunstancia esta que es imprescindible para la estabilidad del sector.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de maquinaria o tecnología están considerando?**

Aún se están valorando opciones.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector de grúas? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

La estabilización de la carga de trabajo, pen-



diente de la obra pública. También la falta de personal cualificado, es una circunstancia que limita el crecimiento, porque no se pueden adquirir grúas, si no se dispone del personal cualificado que las lleve.

**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia, o enfoque hacia el cliente?**

Seguir avanzando en el mercado del transporte especial.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de grúas? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

Las grúas con mando a distancia. Nosotros disponemos de 2 grúas de gran tonelaje con mando a distancia. Hemos visto que los clientes en cuanto trabajan con este tipo de grúa, siempre la solicitan, por las ventajas que representa.





**GRUAS EL CANARIO, S.A.**

- Grúas todos los tonelajes
- Autocargantes
- Transportes especiales

*No Limits*



**DONDE NO LLEGAN LOS DEMÁS**

[www.gruaselcanario.net](http://www.gruaselcanario.net)



# MAQUINARIA 74

## JORGE CRESPO, DIRECTOR GENERAL

### Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?

Hemos experimentado un crecimiento significativo en comparación con años anteriores, gracias a la expansión de la flota de maquinaria, apertura de nuevos centros y a la mejora en la atención al cliente. En cuanto a los factores que han influido en la actividad, podemos considerar:

**1. Demanda del mercado:** Un aumento en la demanda de maquinaria para proyectos de construcción y obras públicas ha impulsado las operaciones. El crecimiento de infraestructuras han sido claves.

**2. Competencia:** Hemos tenido que adaptarnos a un entorno competitivo, lo que nos ha llevado a innovar en nuestros servicios y a ofrecer mejores precios o condiciones de alquiler.

**3. Tendencias del sector:** La creciente conciencia sobre la sostenibilidad ha llevado a una mayor demanda de maquinaria eficiente y ecológica, lo que ha influido en nuestra oferta.

**4. Tecnología:** La implementación de tecnología en la gestión de flotas y en la atención al cliente ha mejorado la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente.

**5. Relaciones comerciales:** Establecer alianzas estratégicas con proveedores y clientes ha fortalecido nuestra posición en el mercado.

### Mov.- ¿Qué tipo de plataformas elevadoras o maquinaria generalista han adquirido este año? ¿Han apostado por alguna tecnología específica, como equipos eléctricos, híbridos o sostenibles?

Hemos adquirido plataformas eléctricas, diesel, retroexcavadoras y dúmperes.

### Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de plataformas y maquinaria generalista para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?

Se espera que la demanda continúe creciendo, impulsada por la recuperación de proyectos de construcción y la inversión en infraestructuras. La tendencia hacia la urbanización y el desarrollo de nuevas obras públicas también contribuirá a este aumento. A medida que el mercado se adapta a las nuevas realidades económicas y tecnológicas, podría haber una estabilización en ciertos segmentos. Esto significa que, aunque la demanda general puede aumentar, algunos nichos específicos podrían experi-



mentar un crecimiento más moderado. La presión por adoptar prácticas más sostenibles y ofrecer maquinaria ecológica podría ser un desafío, pero también una oportunidad para aquellos que nos adaptemos rápidamente.

### Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de plataformas o maquinaria están considerando incorporar a su flota?

Las dos en nuestra compañía, renovamos equipos todos los años y la renovación es continua tanto mecánica como de imagen.

### Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector del alquiler de plataformas y maquinaria generalista? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)

En regulaciones, el cumplir la normativa de seguridad y medio ambiente que cambia frecuentemente, en costos, los altos costos operativos de mantenimiento y competencia de precios, en tecnología, la digitalización y capacitación en nuevas herramientas, en competencia, la necesidad de diferenciación en

el servicio, en sostenibilidad, la reducción de emisiones, incorporación de maquinaria eléctrica, en Logística, gestión de la flota y fluctuación de la demanda.

### Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia o servicios al cliente?

**En digitalización:** Automatizar gestión y usar telemetría en maquinaria.

**En sostenibilidad:** Incorporar plataformas eléctricas y reducir emisiones.

**En expansión:** Ampliar flota, desarrollar los nuevos centros y personalizar servicios.

**En capacitación:** Formación en nuevas tecnologías y normativas.

**En estrategia:** Fidelizar clientes e intentar ser más competitivos.

### Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de plataformas y maquinaria generalista? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?

El futuro del sector está marcado por la digitalización, con plataformas on line y gestión automatizada, el uso de telemetría para monitoreo remoto, el avance hacia la maquinaria sostenible como plataformas eléctricas y de cero emisiones. La integración de robótica y energías renovables también jugarán un papel clave en la modernización del sector.





# ESPAGRUAS

**SERGIO ESPARTERO,  
DIRECTOR GENERAL**

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

Ha sido un buen año para todos los sectores, esperemos que se prolongue en el tiempo.

**Mov.- ¿Qué tipo de maquinaria o equipos han adquirido este año? ¿Han apostado por algún tipo de tecnología específica o sostenible?**

Hemos ampliado nuestro parque con:

- Dos cabezas tractoras volvo 6x2
- Liebherr LTM 1150 5.3
- Furgoneta taller de asistencia técnica

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de grúas para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

Creemos que seguiremos con la misma inercia que en este año anterior. Pero siempre



existen sorpresas, ahora toca esperar acontecimientos.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si**



**es así, ¿qué tipo de maquinaria o tecnología están considerando?**

Sí, ya tenemos solicitados varios equipos para el próximo año.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector de grúas? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

El tema prioritario que más nos preocupa y creo que a todos los sectores, es la dificultad en conseguir personal.

**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia, o enfoque hacia el cliente?**

Cada año vamos analizando necesidades, vamos invirtiendo y reforzando en los puntos que vemos más necesarios.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de grúas? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

Realmente las tendencias nos las marcan los fabricantes y los alquiladores nos vamos adaptando a la demanda de los clientes.



**ESPAGRUAS**  
GRÚAS Y TRANSPORTES ESPECIALES

espagruas@espagruas.es  
www.espagruas.es

DELEGACIÓN MADRID  
918 771 219

DELEGACIÓN GRANADA  
958 468 600





# SOOS MAQUINARIA

**ÓSCAR CASTELLANOS, CEO**

**¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

Este 2024 el sector del alquiler de plataformas elevadoras ha estado marcado por una demanda creciente en sectores específicos e innovaciones tecnológicas.

Son tiempos inciertos; economía y política están en constante cambio y movimiento. Esto afecta directamente a todos los mercados e impacta también en nuestro sector. Tenemos un negocio donde los costes fijos son altos y cualquier variación importante nos puede dejar fuera de juego, la competencia intensificada, costos crecientes, demandas de sostenibilidad y dificultades en la cadena de suministro nos exigen a las empresas que nos adaptemos para seguir siendo competitivos. De todas formas el sector del alquiler en España comparado con otros países de Europa todavía tiene recorrido.

**¿Qué tipo de plataformas elevadoras o maquinaria generalista han adquirido este año? ¿Han apostado por alguna tecnología específica, como equipos eléctricos, híbridos o sostenibles?**

En SOOS Maquinaria apostamos por un crecimiento sostenido con una inversión constante, pudiendo acelerar o desacelerar un paso más en función de la situación del mercado, pero como menciono siempre de una manera sostenida.

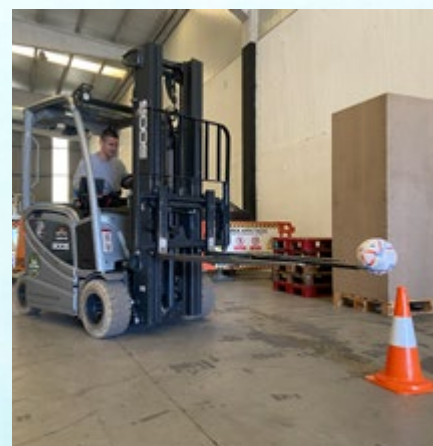
La tendencia en la adquisición de plataformas elevadoras y equipos de mantenimiento se ha inclinado hacia la sostenibilidad, eficiencia energética y la reducción de emisiones contaminantes. Este enfoque responde a una creciente demanda de soluciones más ecológicas y con regulaciones medioambientales cada vez más estrictas.

**¿Cómo ven el mercado de alquiler de plataformas y maquinaria generalista para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

La tendencia debe ir hacia el uso más eficaz de las máquinas, para evitar costes innecesarios, máquinas paradas sin trabajar, desplazamientos innecesarios y averías evitables.

La creciente preocupación por la sostenibilidad y las regulaciones medioambientales está llevando a las empresas a demandar más plataformas elevadoras eléctricas e híbridas.

Las normativas sobre emisiones y la prohibición de máquinas de combustión en ciertas áreas están acelerando la adopción de solu-







ciones más ecológicas, lo que a su vez beneficia a empresas del sector como la nuestra que ofrecemos estos modelos.

**¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de plataformas o maquinaria están considerando incorporar a su flota?**

A nivel de definir dónde y en qué invertir, nuestra metodología es muy simple: escuchar a nuestro cliente y a sus necesidades, para poder tener siempre el producto de mayor calidad que más se ajuste a sus necesidades y al tipo de trabajo que realiza en altura.

Seguimos invirtiendo en seguridad, en eficiencia. Implementando y ayudando a mejorar la seguridad, la eficiencia y la productividad en los trabajos en altura. En el 2025 seguiremos incrementando nuestro parque de máquinas innovando y añadiendo más y mejores productos a nuestra flota, que nos permitan seguir aportando valor a nuestros clientes.

**¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector del alquiler de plataformas y maquinaria generalista? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

El sector del alquiler de plataformas elevadoras enfrenta un entorno cambiante y desafiante que exige adaptabilidad y una estrategia proactiva para mantenerse competitivo. Las empresas debemos equilibrar la inver-



sión en tecnologías más sostenibles, como plataformas híbridas o eléctricas, con los costos operativos y el mantenimiento adecuado. Además, el enfoque en seguridad, formación, digitalización y atención al cliente será crucial para abordar estos desafíos y aprovechar las oportunidades de crecimiento en el futuro cercano.

**¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia o servicios al cliente?**

En SOOS MAQUINARIA prima el servicio, el estado de las máquinas y la soluciones de incidencias. Siempre trabajamos a medio-largo plazo redefiniendo nuestras estrategias y procesos con un fuerte enfoque en la digitalización, la sostenibilidad y la mejora del servicio al cliente. Adaptarse rápidamente a estas demandas será crucial para el éxito en los próximos años.

**¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de plataformas y maquinaria generalista? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

Cada vez cuesta más mantener las empresas de alquiler competitivas y rentables. Especialmente por la alta competencia que hay, los diferentes intereses y tamaños de éstas. Para mantenernos competitivos, además de analizar muy bien dónde invertimos, debemos trabajar muy bien la parte operativa de nuestros negocios.

El futuro del sector del alquiler de plataformas elevadoras estará marcado por un creciente uso de tecnologías avanzadas, incluyendo inteligencia artificial, autonomía y soluciones sostenibles. Las empresas que adopten estas tecnologías estarán mejor posicionadas para ofrecer una mejor experiencia al cliente, optimizar sus operaciones y cumplir con las crecientes demandas de sostenibilidad y seguridad. Adaptarse rápidamente a estos avances tecnológicos será clave para mantenerse competitivo en un mercado que está en constante evolución.





# GAM

## DIEGO GARCÍA PASTOR, DIRECTOR GENERAL DE GAM ESPAÑA

### Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?

En 2024, el desempeño de GAM ha sido sólido, con un crecimiento sostenido en todas las líneas de negocio y mercados en los que operamos. La competencia ha sido intensa, pero hemos sabido mantener una ventaja gracias a nuestra oferta diversificada y enfoque en la calidad del servicio.

Sin embargo, el resultado de este ejercicio, aunque positivo, se ha visto impactado tanto por el incremento de las amortizaciones como por el aumento de los gastos financieros.

### Mov.- ¿Qué tipo de plataformas elevadoras o maquinaria generalista han adquirido este año? ¿Han apostado por alguna tecnología específica, como equipos eléctricos, híbridos o sostenibles?

Desde GAM mantenemos el compromiso de renovar nuestro parque de maquinaria y aumentar el porcentaje de equipos cero emisiones, que ya suma más del 80% de la flota.

Además, nuestra planta de refabricación de maquinaria Reviver, la más grande de Europa, supone un punto de inflexión en el sector, al sustituir el modelo lineal tradicional por uno basado en economía circular. Con este proyecto conseguimos alargar la vida útil de máquinas ya usadas, al dotarlas de una segunda vida mediante un proceso industrial, contribuyendo así al cuidado de nuestro planeta y el fomento de la economía circular en España.

### Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de plataformas y maquinaria generalista para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?

A diferencia de otros mercados como el de la automoción o el del acero que están generando mucha incertidumbre, el del alquiler de maquinaria en España está en pleno crecimiento gracias al aumento de demanda. Además, tiene cada vez más peso dentro del PIB de nuestro país. Estamos convencidos de que 2025 será un buen año para nuestro sector y que será clave para el impulso de la innovación y para seguir caminando hacia un futuro 100% verde.

Por otro lado, la adopción de tecnologías avanzadas, como la inteligencia artificial, será una norma más que una excepción. Estas innovaciones mejoran la eficiencia operativa y la experiencia del cliente, permitiendo una gestión más efectiva de los recursos y una mayor satisfacción de los usuarios.

### Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de plataformas o maquinaria están considerando incorporar a su flota?

Este 2025 tenemos previsto reforzar nuestra flota incorporando equipos de manutención y elevación, que tienen una alta demanda por parte de nuestros clientes, y lo vamos a hacer incrementando ligeramente el nivel de inversión que realizamos durante 2024.

### Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector del alquiler de plataformas y maquinaria generalista? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)

Nuestra industria, tal y como lo vemos desde GAM, enfrenta diversos desafíos clave. La digitalización es uno de ellos. La adopción de tecnologías digitales es esencial para mejorar la eficiencia operativa y la competitividad. Sin embargo, la integración de estas tecnologías requiere inversión y adaptación por parte de las empresas.

Además, la sostenibilidad es otro reto reseñable. La creciente demanda de prácticas y equipos sostenibles obliga a las empresas a adaptarse a criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) para cumplir con las expectativas del mercado y las regulaciones ambientales.

Por otro lado, la atracción y retención de talento cualificado se ha convertido en un reto significativo, especialmente en un entorno donde la tecnología y la sostenibilidad requieren habilidades especializadas.

No debemos olvidarnos de una competencia creciente. La entrada de nuevos actores en el mercado intensifica la competencia, obligando a las empresas a diferenciarse mediante la calidad del servicio y la innovación.

### Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia o servicios al cliente?

El comienzo de año supone un reto para cualquier compañía, pero desde GAM afrontamos con ilusión este nuevo curso. En los numerosos proyectos que nos marcamos viene intrínseca la implementación de mejoras en nuestros procesos operativos, con un enfoque en la digitalización y la optimización del servicio al cliente.

Respecto a nuestros proyectos, continuaremos evolucionando en cuanto a la digitalización de nuestra empresa y seguiremos implantando los mismos sistemas y procesos en las empresas adquiridas en los últimos años como CMayor y Ozmaq.

### Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de plataformas y maquinaria generalista? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?

Creemos que la automatización, la inteligencia artificial y las soluciones de energía renovable serán clave para el futuro del sector. En ese sentido, el desarrollo de maquinaria autónoma, capaz de operar sin intervención humana, revolucionará la industria al mejorar la eficiencia y reducir errores humanos.

Asimismo, con el Internet de las Cosas (IoT) y la integración de sensores y sistemas de GPS en la maquinaria, se conseguirá una gestión más eficiente de los proyectos y una monitorización en tiempo real, optimizando el uso de los equipos y mejorando la productividad. Todo ello estará, envuelto en unos estándares de eficiencia energética y sostenibilidad. La adopción de maquinaria alimentada por energías limpias, como equipos eléctricos o híbridos, refleja el compromiso de la industria con la reducción de emisiones y la sostenibilidad ambiental.





# MAQUINZA

**ANDRÉS MUÑOZ, RESPONSABLE  
MARKETING**

**Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024? ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?**

El desempeño de Maquinza en 2024 ha sido positivo, aunque con algunos desafíos marcados por la alta competitividad del mercado y los cambios en la demanda. Hemos hecho una apuesta decidida por la formación de nuestros empleados, lo que ha mejorado la calidad del servicio que ofrecemos y nos ha permitido ser más eficientes en todas las áreas de nuestra actividad. Además, nuestro servicio técnico ha jugado un papel clave, asegurando que nuestra flota esté siempre en perfecto estado y lista para responder a las demandas de los clientes.

**Mov.- ¿Qué tipo de plataformas elevadoras o maquinaria generalista han adquirido este año? ¿Han apostado por alguna tecnología específica, como equipos eléctricos, híbridos o sostenibles?**

En 2024, hemos reforzado nuestra flota con plataformas eléctricas y maquinaria eficiente, adaptada a trabajos en interiores, apostando claramente por soluciones sostenibles que cumplen con las normativas más estrictas y las exigencias de nuestros clientes. Además, hemos incorporado maquinaria con los motores Stage V, que respetan la normativa europea medioambiental más estricta hasta la fecha.

**Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de plataformas y maquinaria generalista para 2025? ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?**

Vemos 2025 como un año de oportunidades, con un aumento moderado en la demanda, especialmente en sectores como la construcción y el mantenimiento industrial. Uno de los principales desafíos que vemos es poder renovar el parque y para ello contamos con un departamento de ocasión muy potente que ofrece una atención rápida y personalizada para las necesidades de nuestros clientes.

**Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de plataformas o maquinaria están considerando incorporar a su flota?**



Sí, año tras año vamos renovando nuestra flota. Tener un parque moderno es nuestra seña de identidad y seguiremos sin duda por ese camino en 2025. Nos enfocaremos principalmente en todo tipo de maquinaria polivalente que combine eficiencia energética con versatilidad.

**Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más les preocupan actualmente en el sector del alquiler de plataformas y maquinaria generalista? (Regulaciones, costos, tecnología, competencia, sostenibilidad, etc.)**

Uno de los principales desafíos a los que nos enfrentamos es mantenernos al día con las exigentes regulaciones medioambientales y tecnológicas, lo que requiere inversiones constantes en nuestra flota y procesos. Sin embargo, en Maquinza vemos esto como una oportunidad para seguir destacando. Por eso, estamos comprometidos con la formación de nuestros empleados, asegurándonos de que tengan las habilidades necesarias para manejar nuevas tecnologías y ofrecer un servicio excepcional. Otro aspecto clave es garantizar que nuestro servicio técnico siga siendo uno de los mejores del sector, lo que nos permite minimizar tiempos de inactividad y maximizar la satisfacción del cliente. Finalmente, la sostenibilidad sigue siendo un pilar central en nuestra estrategia, y nos esforzamos por implementar soluciones innovadoras que reduzcan nuestro impacto ambiental.

**Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia o servicios al cliente?**

Este 2025 nuestra empresa cumple su 45 aniversario desde su fundación en 1980, por lo que estamos muy orgullosos de seguir siendo un referente en el sector. Planeamos optimizar nuestros procesos operativos mediante la digitalización y el uso de sistemas

de gestión más avanzados. También queremos reforzar nuestra estrategia de atención al cliente, ofreciendo soluciones personalizadas y un servicio más ágil.

**Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de plataformas y maquinaria generalista? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?**

La conectividad y el análisis de datos mediante sistemas telemáticos serán esenciales para optimizar el uso y mantenimiento de las máquinas.

Además, las plataformas autónomas y la electrificación total son tendencias que están ganando terreno rápidamente. En Maquinza, apostamos por la tecnología e invertimos en IA para mantenernos a la vanguardia del sector, lo que nos permite anticiparnos a las necesidades del mercado y ofrecer soluciones innovadoras.





# SUINTECO

## SANDRA COMPANYY

### Mov.- ¿Cómo describirían el desempeño de su negocio en el año 2024?

En 2024, el alquiler y compraventa de maquinaria de elevación ha experimentado un desempeño sólido y positivo. Hemos visto un crecimiento significativo en la demanda de nuestros servicios, impulsado por la recuperación del sector de la construcción y la expansión de proyectos industriales en nuestra zona.

Nuestro enfoque en la calidad y el mantenimiento de la maquinaria ha fortalecido la confianza de nuestros clientes, lo que se ha traducido en un aumento en las tasas de alquiler y en las ventas de equipos nuevos y usados. Además, hemos implementado nuevas tecnologías para optimizar nuestros procesos de gestión y atención al cliente, lo que ha mejorado la eficiencia operativa.

A pesar de algunos desafíos, como la fluctuación en los precios de los materiales y la competencia en el mercado, hemos logrado adaptarnos rápidamente y mantener nuestra posición. También hemos ampliado nuestra oferta de servicios, incluyendo opciones de financiamiento, lo que nos ha permitido atraer a una base de clientes más amplia.

En resumen, 2024 ha sido un año de crecimiento y adaptación y estamos entusiasmadas y preparadas por las oportunidades que se presentan para el futuro.

### Mov.- ¿Qué factores han influido más en su actividad este año (mercado, demanda, competencia, etc.)?

Este año, varios factores han influido en la actividad de muchas empresas. En primer lugar, el mercado ha mostrado una gran volatilidad, lo que ha llevado a ajustes en las estrategias. La demanda también ha fluctuado, con algunos sectores experimentando un aumento signifi-



cativo, mientras que otros han enfrentado desafíos. Además, la competencia ha sido intensa, con muchas empresas innovando y adaptándose rápidamente a las nuevas tendencias. Todo esto ha creado un entorno dinámico que ha requerido flexibilidad y creatividad para mantenerse al día.







### Mov.- ¿Qué tipo de plataformas elevadoras o maquinaria generalista han adquirido este año?

Este año en PEMP hemos adquirido cinco unidades, cuatro de ellas plataformas, dos tijeras y dos articuladas y un camión-plataforma y en carretillas han sido ochenta y cuatro unidades entre nuevo y ocasión.

### Mov.- ¿Han apostado por alguna tecnología específica, como equipos eléctricos, híbridos o sostenibles?

Siempre hemos apostado por una mayor sostenibilidad, el mercado eléctrico está en aumento y así ha sido en nuestro caso, aunque el clásico diésel también es demandado, pero en menos cuantía, el 85% de nuestros clientes apuntan a equipos eléctricos.

### Mov.- ¿Cómo ven el mercado de alquiler de plataformas y maquinaria generalista para 2025?

Siguiendo un poco la gráfica de estos últimos años de crecimiento, nuestras expectativas son buenas en todo el sector, aunque vamos a ser un poco prudentes.

### Mov.- ¿Prevén un aumento en la demanda, estabilización o algún desafío particular?

Nosotros personalmente, prevemos un aumento de la demanda en ciertas aéreas y para ciertos sectores como la construcción, aunque también vemos una pequeña incertidumbre económica y posibles interrupciones en la cadena de suministro que hagan que se ralentice la oferta y la demanda, también es verdad que las necesidades van cambiando y se necesitan más equipos eficientes y sostenibles.

Además, la digitalización y la automatización están cambiando la forma en que se utilizan y mantienen estas máquinas, lo que podría requerir una adaptación por parte de los fabricantes y usuarios.

### Mov.- ¿Tienen previsto adquirir nuevos equipos o renovar maquinaria en 2025? Si es así, ¿qué tipo de plataformas o maquinaria están considerando incorporar a su flota?

La partida presupuestaria más grande de este año es para adquisición de vehículos para el transporte de las máquinas, es decir, camiones, aunque evidentemente la compra de maquinaria está ahí, sin un número a determinar, ya que irá a petición o en función del cliente.

### Mov.- ¿Cuáles son los temas o desafíos que más preocupan actualmente en el sector del alquiler de plataformas y maquinaria generalista?

Hay varios temas que me preocupan bastante y son;

**1. Escasez de Equipos:** La demanda de maquinaria ha aumentado, pero la disponibilidad de equipos puede ser limitada debido a problemas en la cadena de suministro y la producción, sobre todo por el cambio tan importante en los aranceles.



**2. Mantenimiento y Seguridad:** Asegurar que todos los equipos estén en óptimas condiciones y cumplan con las normativas de seguridad es crucial. Esto implica un enfoque constante en el mantenimiento preventivo y la capacitación del personal.

**3. Sostenibilidad:** La presión por adoptar prácticas más sostenibles y reducir la huella de carbono está en aumento. Esto incluye la necesidad de invertir en maquinaria más eficiente y en tecnologías limpias.

**4. Digitalización:** La transformación digital está cambiando la forma en que se gestionan los alquileres, desde la gestión de inventarios hasta el seguimiento del uso de los equipos. Adaptarse a estas nuevas tecnologías puede ser un desafío.

**5. Competencia:** La competencia en el sector es intensa, lo que obliga a las empresas a diferenciarse a través de la calidad del servicio, la atención al cliente y la oferta de soluciones innovadoras.

**6. Regulaciones:** Cumplir con las normativas locales y nacionales puede ser complicado, especialmente en un entorno en constante cambio.

Y sobre todo,  
**7. Formación y capacitación del Personal:** Hay que impulsar a gran escala la formación de nuevos técnicos, el relevo generacional de los técnicos de tenemos hoy en día, es fundamental, nos quedamos sin técnicos, es por ello, que abogo por la formación entre los jóvenes y apostar por ellos es esencial para la continuidad de nuestras empresas.

Y la formación continua de los actuales técnicos que ya a medida que la tecnología avanza, es fundamental que el personal esté capacitado para operar y mantener los nuevos equipos de manera segura y eficiente.

### Mov.- ¿Tienen planes para implementar cambios significativos en la empresa en 2025, ya sea en operaciones, procesos, estrategia o servicios al cliente?

En 2025 vamos a continuar con el cambio que empezamos en 2024, estamos implementado cambios para adaptarnos a las tendencias del mercado y mejorar en todos los sentidos.

Como, por ejemplo,

**1. Digitalización de Procesos:** Hemos invertido en un nuevo ERP para optimizar las operaciones, gestiones de compras, ventas y alquileres, contabilidad de costes, financiera, gestión de personal, etc.... ahora vamos a implantar taller móvil para nuestros técnicos.

**2. Sostenibilidad:** Estamos en continua reestructuración desde 2024 adoptando programas de reciclaje y reducción de residuos, hemos incorporado prácticas más sostenibles y como ya he descrito antes, la incorporación de maquinaria eléctrica está en auge, tanto en nuestro parque como en los de nuestros clientes.

**3. Mejora en el Servicio al Cliente:** La atención al cliente es clave, por lo que hemos mejorado los canales de comunicación, para ofrecer soporte más personalizado para su fidelización, ofreciendo soluciones integrales que incluyan no solo el alquiler de maquinaria, sino también servicios de mantenimiento y consultoría.

**4. Capacitación y Desarrollo del Personal:** Estamos invirtiendo en la formación del personal para que estén al tanto de las últimas tecnologías y prácticas de seguridad es fundamental. Esto no solo mejora la eficiencia, sino que también contribuye a un ambiente de trabajo más seguro.

**5. Colaboraciones y Alianzas:** Formamos alianzas estratégicas con compañeros del sector puede ser una forma efectiva de ampliar la oferta y mejorar la competitividad.

### Mov.- ¿Qué tendencias o avances tecnológicos creen que marcarán el futuro del sector de alquiler de plataformas y maquinaria generalista? ¿Están considerando implementar alguna de estas tendencias en su negocio?

Se están viendo generalmente varias tendencias tecnológicas muy avanzadas, unas que ya hemos empezado a manejar como es la digitalización, con herramientas y app que facilitan la reserva y gestión de equipos desde cualquier lugar, mejorando la eficiencia y la experiencia del cliente. La Inteligencia Artificial (IA) está permitiendo a las empresas anticiparse a la demanda del mercado, optimizar el inventario y personalizar las recomendaciones para los clientes, por el momento esta opción la mantenemos mucho al margen, aunque sé que, en un futuro no muy lejano, será "el pan nuestro de cada día". Y la sostenibilidad: La presión por soluciones más ecológicas y regulaciones ambientales más estrictas están impulsando la adopción de maquinaria más eficiente y con menor huella de carbono.

Implementar estas tendencias o avances en nuestro negocio podría proporcionar ventajas competitivas, como mejorar la eficiencia operativa y reducir costos, pero aquí en España aún tenemos mucho camino que recorrer.

# FARESIN

**Mov.- ¿Cómo se ha comportado su empresa este año en el sector de plataformas aéreas y manipuladores telescópicos? Háblenos de los principales logros alcanzados y cómo han fortalecido su posición en el mercado.**

Este año, a pesar de la desaceleración general del mercado, Faresin ha registrado un crecimiento del +13%, continuando con la tendencia positiva tras los resultados récord de 2023. Este resultado es especialmente significativo en un contexto caracterizado por la creciente presión de la competencia china, tanto en Europa como a nivel mundial. No solo hemos mantenido nuestra posición, sino que hemos logrado aumentar nuestra cuota de mercado, tanto en países emergentes como en mercados maduros como Estados Unidos, Francia y España, gracias a la calidad de nuestros productos y a nuestra capacidad de responder rápidamente a las necesidades de los clientes.

Otro logro importante se ha alcanzado en el mercado de la construcción en Italia, donde, gracias a un nuevo enfoque de distribución y la colaboración con nuevos concesionarios, estamos fortaleciendo significativamente nuestra presencia. Esto nos está permitiendo convertirnos en una de las marcas de referencia en el sector. Nuestros resultados demuestran que la innovación, la atención al cliente y las estrategias enfocadas pueden superar los desafíos de un mercado competitivo y consolidar aún más la posición de Faresin como líder en el sector.

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

Este año hemos lanzado el nuevo FS 6.26, un modelo compacto que representa un paso importante en el proceso de renovación de nuestra gama de manipuladores telescópicos. Este recorrido comenzó con el lanzamiento del modelo compacto de 7 metros, continuó con la gama media y hoy alcanza un nuevo hito con esta máquina de 6 metros, diseñada para ser innovadora, tecnológica y altamente versátil. El FS 6.26 destaca por su diseño compacto, que lo hace ideal para trabajar en espacios reducidos sin comprometer el rendimiento. Equipado con tecnologías avanzadas como un sistema de control inteligente, modos de operación personalizables y soluciones para reducir el consumo de combustible, este modelo encarna el compromiso constante de Faresin con la eficiencia y la sostenibilidad.

En el ámbito agrícola, hemos dado un paso adelante en el sector lanzando, como pioneros, el primer mezclador autopropulsado



eléctrico, un logro posible gracias a nuestro enfoque de ingeniería cruzada con los manipuladores telescópicos. Esta máquina combina las mejores características de innovación tecnológica y sostenibilidad, respondiendo a las necesidades de una agricultura cada vez más ecológica y moderna. Además, mantenemos nuestro compromiso con la renovación continua, introduciendo un nuevo modelo cada 7-8 meses, con el objetivo de ofrecer soluciones cada vez más avanzadas, eficientes y alineadas con las demandas del mercado.

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

Este año, los segmentos de mercado con mayor demanda de plataformas aéreas y manipuladores telescópicos han estado fuertemente influenciados por tendencias económicas, tecnológicas y normativas. A continuación, un análisis detallado:

## 1. Segmentos de mercado con mayor demanda

- **Construcción e infraestructuras**  
La recuperación post-pandemia y las inversiones gubernamentales en proyectos de infraestructura han impulsado la demanda en muchos países.  
- Aplicaciones principales: construcción de edificios, mantenimiento de puentes e infraestructuras viales.
- **Agricultura y sectores relacionados**  
Creciente necesidad de soluciones multifuncionales para mover cargas pesadas y optimizar las operaciones agrícolas.  
- Los manipuladores telescópicos eléctricos han sido particularmente apreciados por empresas comprometidas con la sostenibilidad.
- **Logística y almacenamiento**  
El crecimiento del comercio electrónico ha incrementado la necesidad de equipos

para manejar cargas en espacios cerrados, donde los manipuladores eléctricos son ideales para reducir emisiones y ruido.

- **Sectores industriales especializados**  
Incluyen puertos, astilleros y sitios de energía renovable, que requieren máquinas altamente personalizadas para operaciones complejas.

## 2. Mercados emergentes más dinámicos

Confirmamos que los mercados emergentes de LATAM, Oriente Medio y Estados Unidos han mostrado un fuerte crecimiento, en particular para la gama de manipuladores telescópicos eléctricos.

- **América Latina (LATAM):**
  - Crecimiento de la construcción urbana: expansión de ciudades e infraestructuras.
  - Adaptación tecnológica: demanda de maquinaria moderna para mejorar la productividad y reducir costos operativos.
  - Oportunidades: manipuladores telescópicos compactos y económicos, ideales para proyectos urbanos.
- **Oriente Medio:**
  - Proyectos de infraestructura a gran escala: exposiciones, inversiones en smart cities (por ejemplo, NEOM en Arabia Saudí).
  - Preferencia por soluciones sostenibles: los manipuladores eléctricos están ganando terreno, en línea con políticas ambientales avanzadas.
  - Oportunidades: alta demanda de máquinas con tecnologías avanzadas y bajas emisiones.
- **Estados Unidos (USA):**
  - Mercado fuerte de construcción y logística: impulsado por el crecimiento del comercio electrónico y la modernización de infraestructuras.
  - Foco en sostenibilidad: incentivos gubernamentales para equipos eléctricos y eficientes.
  - Oportunidades: expansión de la gama de manipuladores telescópicos eléctricos para satisfacer estas necesidades.





### 3. Tendencias emergentes en las necesidades de los clientes

- Transición hacia soluciones eléctricas:
  - La demanda de manipuladores telescópicos eléctricos está creciendo rápidamente, donde Faresin se consolida como líder mundial gracias a su gama innovadora.
  - Motivos principales: reducción de emisiones, cumplimiento normativo y mayor eficiencia operativa.
- Tecnologías digitales y automatización:
  - Demanda de funcionalidades IoT para monitorizar y gestionar remotamente las máquinas.
  - Interés por máquinas semi-autónomas para mejorar la productividad y la seguridad.
- Versatilidad y compacidad:
  - Los clientes buscan máquinas que puedan adaptarse a diferentes tipos de trabajos (por ejemplo, accesorios intercambiables).
  - Soluciones compactas para obras con espacios reducidos, especialmente en áreas urbanas.
- Sostenibilidad como prioridad:
  - Los clientes prefieren invertir en equipos ecológicos que reduzcan el impacto ambiental y los costos energéticos.

Los mercados emergentes de LATAM, Oriente Medio y Estados Unidos están liderando el crecimiento del sector, con un fuerte enfoque en los manipuladores eléctricos, donde Faresin ya está posicionada como líder global. La transición hacia sostenibilidad, digitalización y versatilidad seguirá definiendo las decisiones de los clientes en el futuro cercano.

### Mov.- ¿Qué desafíos significativos han enfrentado este año en el sector, qué estrategias han implementado para superarlos y qué lecciones han aprendido?

Este año hemos enfrentado diversos desafíos significativos, pero estas dificultades nos han impulsado a mejorar nuestras estrategias y a extraer valiosas lecciones para el futuro. A continuación, una visión general de las principales problemáticas, las acciones adoptadas y los resultados obtenidos:

#### 1. Desafíos significativos

- Competencia agresiva
  - Los grandes actores del sector y la entrada de productores de bajo costo han aumentado la presión sobre los precios y reducido los márgenes.



- Impacto: Dificultades para mantener la competitividad sin comprometer la calidad y el servicio.
- Fluctuaciones económicas y dificultades de aprovisionamiento
  - La crisis de las cadenas de suministro globales ha provocado retrasos en las entregas y un aumento de los costos de las materias primas.
  - Impacto: Tiempos de producción más largos y dificultades para cumplir con los plazos solicitados por los clientes.
- Visibilidad limitada como actor más pequeño
  - Al ser una de las marcas más pequeñas en el mercado, ha sido difícil competir en marketing y obtener contratos de gran envergadura.
  - Impacto: Pérdida de oportunidades en mercados estratégicos.

#### 2. Estrategias implementadas

- Enfoque en nichos de mercado
  - En lugar de competir directamente con los grandes actores, nos hemos centrado en nichos específicos, tales como:
    - Sectores con necesidades avanzadas de personalización.
    - Clientes que requieren soporte postventa de alta calidad.
- Optimización de costos sin sacrificar calidad:
  - Revisión de las cadenas de suministro, priorizando proveedores locales para reducir los costos logísticos y acelerar los tiempos de entrega.
  - Inversiones en procesos productivos más eficientes, como la automatización de ciertas etapas.
- Alianzas estratégicas:
  - Hemos firmado acuerdos con distribuidores y proveedores para compartir recursos y acceder a mercados nuevos o difíciles.
- Innovación de producto:
  - Lanzamiento de manipuladores telescópicos con tecnologías innovadoras y funciones únicas para diferenciarnos (por ejemplo, modelos compactos para obras urbanas).
  - Implementación de sistemas de conectividad IoT para aumentar el valor percibido por los clientes.
- Experiencia del cliente potenciada:
  - Refuerzo del servicio al cliente con respuestas rápidas y soluciones personalizadas.
  - Introducción de contratos de mantenimiento flexibles para fidelizar a los clientes existentes.

#### 3. Lecciones aprendidas

- La diferenciación es crucial: Compensar la falta de volumen frente a los grandes actores requiere ofrecer algo único: calidad, innovación o un servicio superior.
- La importancia de la agilidad: Como marca más pequeña, nuestra capacidad para adaptarnos rápidamente a los desafíos nos ha dado una ventaja frente a los competidores más grandes y menos flexibles.
- El cliente en el centro: Hemos descubierto que la fidelidad de los clientes puede ser una ventaja competitiva clave. Al ofrecer una experiencia superior, podemos com-



pensar nuestra menor presencia en el mercado.

- Colaboración en lugar de competencia: Las alianzas con otros actores del sector (distribuidores, proveedores e incluso competidores indirectos) nos han permitido acceder a recursos que, de forma independiente, no habríamos podido alcanzar.

#### 4. Resultados y perspectivas para el futuro

A pesar de las dificultades, estas estrategias han producido:

- Un aumento del 15% en las ventas en nuestros nichos de mercado.
- Una mayor fidelización de clientes gracias a los servicios personalizados.
- Una reducción del 20% en los tiempos de entrega, mejorando la satisfacción de los clientes.

Estas experiencias nos han hecho más resilientes y nos han proporcionado una hoja de ruta clara para competir eficazmente en el sector, incluso como un actor más pequeño.

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

Preveemos que el mercado de manipuladores telescópicos experimentará el próximo año una evolución influenciada por factores globales, como la competencia china, la inestabilidad económica y las nuevas necesidades de los clientes. Estas son las tendencias clave y cómo planeamos responder:

#### 1. Cambios en la demanda

- Demanda de soluciones más económicas:
  - La entrada de productos chinos, conocidos por sus precios competitivos, está desplazando parte de la demanda hacia maquinaria de bajo costo. Sin embargo, esto podría perjudicar la calidad y la durabilidad a largo plazo.
  - Respuesta: Ofreceremos una gama de entrada con precios competitivos, manteniendo estándares de calidad superiores.
- Aumento de la demanda de tecnologías sostenibles:
  - Con regulaciones ambientales cada vez más estrictas y una mayor atención hacia la sostenibilidad, los clientes requerirán maquinaria más eficiente en términos



energéticos y con bajas emisiones.

- Respuesta: Ampliaremos la oferta de modelos eléctricos e híbridos, además de optimizar el consumo de las máquinas tradicionales.
- Foco en maquinaria multifuncional: Las empresas, enfrentando dificultades económicas, preferirán invertir en maquinaria versátil capaz de realizar múltiples operaciones.
  - Respuesta: Diseñaremos manipuladores telescópicos con accesorios modulares que amplíen sus aplicaciones (grúas, plataformas aéreas, etc.).

## 2. Preferencias de los clientes

- Demanda de fiabilidad y soporte postventa: La competencia china, frecuentemente percibida como menos confiable a largo plazo, llevará a los clientes a preferir marcas que ofrezcan excelente asistencia técnica y garantías.
  - Respuesta: Fortaleceremos los servicios postventa, introduciendo contratos de mantenimiento flexibles, repuestos rápidos y soporte técnico avanzado.
- Crecimiento de la digitalización: Los clientes buscarán soluciones tecnológicas integradas, como telemática y gestión remota, para optimizar sus operaciones.
  - Respuesta: Invertiremos en plataformas IoT y software para la gestión digital de flotas, mejorando la transparencia y la eficiencia operativa.

## 3. Impactos de la competencia china

El aumento de productos chinos en el mercado representa un desafío, pero también una oportunidad:

- Desafío: Precios más bajos que atraen a una clientela sensible al costo.
- Oportunidad: Diferenciarnos con una calidad superior, mayor durabilidad de las máquinas y un soporte postventa integral.
- Estrategia: Comunicar el valor a largo plazo de nuestro producto frente a alternativas económicas, destacando los costos totales de propiedad (TCO) más ventajosos.

## 4. Desafíos y oportunidades de mercado

- Dificultades económicas globales: Los clientes podrían reducir sus inversiones, buscando soluciones flexibles.
  - Respuesta: Ampliaremos la oferta de alquiler y leasing, proporcionando opciones más accesibles para las empresas.
- Crecimiento en mercados emergentes: Los países en desarrollo, menos saturados de productos chinos, podrían ofrecer oportunidades de expansión.
  - Respuesta: Expandiremos nuestra presencia en regiones como África y Sudamérica, adaptando nuestra oferta a las necesidades locales.

## 5. Innovación como ventaja competitiva

Invertiremos en:

- Investigación y desarrollo: Para mantener una ventaja tecnológica frente a la competencia.
- Alianzas estratégicas: Colaboraciones con



proveedores locales para mejorar el acceso al mercado y reducir costos logísticos.

El mercado se orientará hacia soluciones más sostenibles, tecnológicas y flexibles, mientras que la competencia china requerirá un posicionamiento estratégico para destacar en calidad y servicio. Nuestra respuesta se basa en la innovación, la diferenciación y un enfoque centrado en el cliente.

### Mov.- ¿Cuáles son sus planes para el próximo año en términos de desarrollo y expansión de productos, y están explorando nuevos mercados, tecnologías o servicios relacionados?

Para el próximo año, nuestros planes se centran en el desarrollo de productos, la expansión geográfica y la innovación tecnológica para responder a las tendencias del mercado y fortalecer nuestra posición competitiva.

#### 1. Desarrollo y expansión de productos

- Nuevos modelos de manipuladores telescópicos: Estamos trabajando en una nueva gama de máquinas con:
  - Tecnologías híbridas y eléctricas para cumplir con las normativas ambientales.
  - Capacidad de carga mejorada para aumentar la productividad en sectores como la construcción y la agricultura.
  - Diseño ergonómico avanzado para mayor comodidad del operador.
- Modularidad y personalización: Lanzamos opciones modulares que permiten a los clientes adaptar las máquinas a sus necesidades específicas, reduciendo costos y aumentando la flexibilidad.

#### 2. Innovación tecnológica

- Automatización y máquinas autónomas: Desarrollamos sistemas de conducción asistida y máquinas autónomas para mejorar la seguridad y la eficiencia en las operaciones agrícolas.
- Conectividad IoT avanzada: Plataformas digitales para monitorear el rendimiento, el mantenimiento predictivo y la gestión remota de flotas.
- Inteligencia artificial (IA): Introducimos al-

goritmos que optimizan el uso de las máquinas y las adaptan automáticamente a las condiciones operativas.

## 3. Nuevos mercados y segmentos

- Expansión geográfica:
  - Reforzamos nuestra presencia en mercados emergentes como Sudamérica, Asia-Pacífico y África mediante asociaciones locales.
  - Apertura de nuevos centros de asistencia para apoyar a clientes globales.
- Sectores estratégicos: Nos enfocamos en entrar en sectores emergentes como la energía renovable y el mantenimiento de infraestructuras, donde nuestros productos pueden tener un gran impacto.

## 4. Servicios relacionados

- Contratos de asistencia avanzados: Nuevos paquetes de asistencia que combinan soporte técnico con actualizaciones de software y reacondicionamiento de máquinas.

## 5. Sostenibilidad y responsabilidad

- I+D en materiales eco-compatibles: Colaboramos con proveedores para desarrollar componentes más sostenibles.
- Certificaciones ambientales: Nos aseguramos de que los nuevos productos cumplan con los estándares ambientales globales más estrictos.

### Objetivo final

Innovar continuamente para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, expandir nuestra presencia global y mantener nuestro compromiso con la sostenibilidad y la tecnología de vanguardia.

### Mov.- ¿Cómo están afrontando los desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética o la digitalización? ¿Qué soluciones están ofreciendo para satisfacer las expectativas del mercado?

Afrontamos los desafíos globales como la sostenibilidad, la eficiencia energética y la digitalización a través de un enfoque estra-





técnico basado en la innovación y la responsabilidad. Estas son nuestras principales iniciativas:

### 1. Sostenibilidad ambiental

Reducir el impacto ambiental es una de nuestras prioridades.

- **Materiales sostenibles:** Utilizamos materiales reciclados y diseños modulares para reducir desperdicios y facilitar su reutilización.
- **Tecnologías de bajas emisiones:** Nuestros manipuladores telescópicos cuentan con motores que cumplen con las normativas Stage V y sistemas híbridos o completamente eléctricos.
- **Procesos de producción ecológicos:** Optimizamos la producción con tecnologías de alta eficiencia energética y reducimos las emisiones durante todo el ciclo de vida del producto.
- **Iniciativas circulares:** Programas de retiro y reacondicionamiento de máquinas para prolongar su vida útil y reducir residuos.

### 2. Eficiencia energética

Nos enfocamos en mejorar la eficiencia de nuestros productos y reducir los costos operativos para los clientes.

- **Modo Eco:** Nuestros equipos están equipados con modos de trabajo optimizados que reducen el consumo de combustible hasta en un 20%.
- **Baterías avanzadas:** Soluciones con baterías de iones de litio de alta capacidad para prolongar la autonomía y mejorar el rendimiento operativo en los modelos eléctricos.
- **Mantenimiento predictivo:** Sensores IoT integrados que monitorean el funcionamiento y sugieren intervenciones para mantener un rendimiento óptimo y prevenir ineficiencias.

### 3. Digitalización

Invertimos en digitalización para mejorar la eficiencia operativa y la experiencia del cliente.

- **Telemática y gestión remota:** Ofrecemos plataformas digitales que permiten a los clientes monitorear en tiempo real el estado de las máquinas, el consumo energético y los ciclos operativos.
- **Automatización avanzada:** Integramos sistemas de conducción asistida y tecnologías autónomas para mejorar la seguridad y la productividad en las obras.
- **Formación virtual:** Utilizamos realidad aumentada (AR) y virtual (VR) para capacitar a los operadores, reduciendo los tiempos de aprendizaje y los riesgos.
- **Apps intuitivas:** Aplicaciones móviles que simplifican la diagnóstica y permiten planificar intervenciones o solicitar soporte técnico de manera rápida.

### 4. Soluciones para el mercado

- **Manipuladores a emisiones cero:** Modelos completamente eléctricos diseñados para sectores como logística o construcción en entornos urbanos sensibles.
- **Paquetes de digitalización:** Software para optimizar la gestión de flotas y mejorar el retorno de inversión (ROI) de nuestros clientes.

- **Alianzas estratégicas:** Colaboramos con proveedores de energía renovable para garantizar que nuestras soluciones sean alimentadas de forma sostenible.

Gracias a estas iniciativas, cumplimos con las expectativas de un mercado cada vez más enfocado en la sostenibilidad, la eficiencia y la innovación tecnológica, garantizando valor a largo plazo para nuestros clientes.

### Mov.- ¿Cómo gestionan los comentarios de sus clientes para mejorar sus plataformas y manipuladores telescópicos? ¿Tienen algún ejemplo reciente de cómo una sugerencia o un comentario ha influido en una innovación o mejora?

Gestionamos los comentarios de nuestros clientes a través de un proceso estructurado y centrado en su participación. Este es nuestro enfoque:

#### 1. Recopilación activa de comentarios

- Utilizamos encuestas postventa, formularios en línea y canales de atención al cliente para recopilar opiniones.
- Promovemos conversaciones directas durante demostraciones o visitas en campo.
- Monitoreamos redes sociales y plataformas de reseñas para identificar necesidades emergentes.

#### 2. Análisis de datos

- Los comentarios recopilados se analizan mediante herramientas de análisis de datos para identificar tendencias y puntos críticos.
- Clasificamos las opiniones según su prioridad: seguridad, rendimiento, eficiencia y facilidad de uso.

#### 3. Participación del cliente

- Para las sugerencias más relevantes, involucramos a los clientes en pruebas piloto o grupos de discusión, verificando juntos la efectividad de las soluciones propuestas.

#### 4. Innovación impulsada por el cliente

Los comentarios de los clientes guían nuestro desarrollo de productos. Por ejemplo:

- **Mejora ergonómica:** Un cliente señaló que los controles en los manipuladores telescópicos eran difíciles de usar con guantes de trabajo. Solucionamos este problema desarrollando una consola con botones más grandes y mejor sensibilidad táctil.
- **Eficiencia energética:** Comentarios sobre el alto consumo de combustible nos llevaron a introducir un nuevo modo Eco-Drive, que optimiza el rendimiento y reduce el consumo hasta en un 20%.
- **Seguridad avanzada:** Una empresa solicitó mayor visibilidad durante operaciones nocturnas. Agregamos luces LED de alta intensidad y una cámara de 360° con visión nocturna.

#### 5. Comunicación de las mejoras

Una vez implementados los cambios, actualizamos a los clientes mediante boletines informativos, eventos de lanzamiento o sesiones de formación dedicadas, mostrando cómo

sus sugerencias han contribuido a las mejoras.

Este enfoque no solo mejora nuestros productos y plataformas, sino que también fortalece la relación de confianza con los clientes, quienes ven reconocido el valor de sus opiniones.

### Mov.- ¿Qué aspectos distinguen su marca de la competencia en el sector? ¿En qué áreas creen que sobresalen, ya sea en tecnología, servicio al cliente o calidad de productos?

Nuestra marca se distingue de la competencia en varios aspectos fundamentales:

#### 1. Personalización y flexibilidad

Respondemos a las necesidades de nuestros usuarios de manera personalizada, adaptando soluciones a sus demandas específicas. La flexibilidad en los servicios ofrecidos es una de nuestras prioridades.

#### 2. Tecnología de vanguardia

Invertimos constantemente en tecnología para ofrecer respuestas rápidas, precisas y a medida. Nuestra inteligencia artificial está diseñada para aprender y mejorar continuamente, garantizando un rendimiento elevado en comparación con los estándares del sector.

#### 3. Experiencia del usuario

Nos enfocamos en hacer que la interacción sea intuitiva, clara y agradable. Nos esforzamos por garantizar que cada experiencia sea sencilla y satisfactoria, con tiempos de respuesta rápidos y una interfaz fácil de usar.

#### 4. Calidad del servicio

Nos centramos en la precisión y la fiabilidad de las respuestas, proporcionando contenidos profundos y verificados. Nuestra dedicación a la calidad se refleja en la atención a los detalles y en el cuidado de las necesidades individuales.

#### 5. Asistencia continua

Nos comprometemos a proporcionar soporte constante, asegurando que cada cliente reciba la ayuda necesaria para maximizar el valor de nuestras soluciones.



# Kiloutou continúa su expansión en España con la estratégica adquisición de Liftisa y Glocal

El Grupo Kiloutou se complace en anunciar la adquisición de las empresas españolas de alquiler de plataformas Liftisa, S.L. y Glocal Movingrent S.A., ambas líderes de sus nichos de mercado y expertas en soluciones innovadoras para trabajos en altura. Esta doble operación permitirá a Kiloutou España reforzar su posición en la división de elevación y su presencia en Cataluña, Madrid y la Comunidad Valenciana con 6 nuevas delegaciones, complementando su oferta de maquinaria con una nueva gama de vehículos con plataforma elevadora y plataformas de trabajo para los sectores de la construcción, la industria y los servicios.

Fundada en 2011 y con la marca existente desde el año 1989, Liftisa es una de las empresas líderes del nicho de mercado de plataformas elevadoras de poca altura. Sus plataformas trabajan en construcción, renovación, mantenimiento y aplicaciones industriales. Con 3 delegaciones ubicadas en Barcelona, Madrid y Valencia, los 80 miembros del equipo de Liftisa operan un catálogo de más de 2.000 unidades de alquiler de última generación.

Fundada en 2015, Glocal está especializada en el alquiler a corto y largo plazo de plataformas y grúas sobre vehículo (camiones, furgones y pick up), para trabajos en altura en la vía pública. Con 3 delegaciones en Barcelona, Madrid y Valencia, los 30 miembros del equipo de Glocal operan una flota de más de 550 vehículos.

Su cartera de clientes está formada por profesionales de los más diversos sectores.

Tras haber construido una extensa red generalista en España en los últimos 10 años, y haber reforzado su presencia en el alquiler de herramientas en octubre de 2024 con la adquisición de ToolQuick, esta nueva y estratégica operación permitirá a Kiloutou desarrollar una gama completa de maquinaria de elevación en España con equipos dedicados y altamente experimentados. Los equipos de Liftisa y Glocal gestionarán el desarrollo comercial de esta nueva gama a nivel nacional, al tiempo que se beneficiarán de fuertes sinergias con la red existente de Kiloutou España de 56 sucursales y 400 empleados.

Según Cyril Brillouet, director general de Kiloutou España, «Buscamos sumar experiencia y la posición de liderazgo en el alquiler de plataformas para trabajos en altura y la adquisición de estas dos empresas cumple perfectamente con estos objetivos. Pretendemos alcanzar esta posición en estas 3 comunidades y extenderla a otras regiones. Nuestro objetivo en Kiloutou es apoyar su estrategia de crecimiento, combinando nuestra oferta en el mercado español y compartiendo el



conocimiento de mercado de nuestros equipos. Estoy encantado de dar la bienvenida a los 110 miembros de los equipos de Liftisa y Glocal a Kiloutou España.»

Ivan Papell, CEO y accionista mayoritario de Liftisa y Glocal, ha declarado: «Estoy muy satisfecho y orgulloso de anunciar la adquisición de nuestras dos empresas por parte de Kiloutou. Los dos proyectos son muy sólidos, ambiciosos y de gran proyección. Este nuevo paso, además de consolidar su posición, permitirá a nuestros equipos y proyectos, continuar su fuerte crecimiento mientras se benefician de los servicios y recursos del grupo Kiloutou, que permitirán nuevas y adicionales inversiones y expandirse en el resto de España.»

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

## Rival presenta su calculadora de emisiones

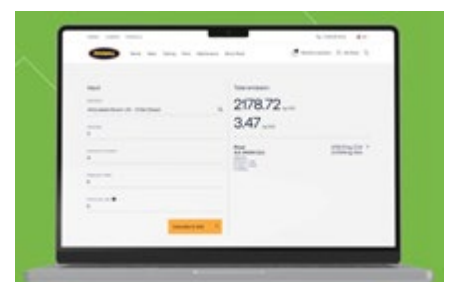
El grupo internacional holandés de ventas y alquiler Rival Holding ha lanzado una nueva calculadora de emisiones, que permite a los clientes estimar las emisiones de CO2 y óxidos de nitrógeno asociadas con el equipo que suministran.

Disponible en este enlace:

<https://www.rival.com/en/emission-calculator/>

Disponible en el sitio web de la empresa, esta herramienta tiene como objetivo ayudar a los usuarios a evaluar su huella de carbono y fomentar la sostenibilidad en las decisiones de alquiler de equipos.

Introduciendo el código de la máquina, la duración del alquiler en semanas, el número de días por semana y las horas diarias de operación, la calculadora proporciona una estimación de las emisiones de CO2 y NOx para la máquina seleccionada. Los datos de emisiones se suman luego a las emisiones totales del proyecto, ofreciendo una visión más clara del impacto ambiental.





# Tadano completa la adquisición de Manitex International

Manitex es ahora una subsidiaria de propiedad total de Tadano Ltd., y, como resultado, las acciones de Manitex ya no están listadas en Nasdaq.



Con el cierre del acuerdo el 2 de enero de 2025, Tadano anunció que completó la adquisición de Manitex International. Manitex es ahora una subsidiaria de propiedad total de Tadano Ltd. y, como resultado, las acciones de Manitex ya no están listadas en Nasdaq.

El 12 de septiembre de 2024, Tadano anunció sus planes de adquirir todas las acciones restantes de Manitex que aún no poseía. Tadano invirtió por primera vez en Manitex en 2018, cuando adquirió el 14,5% de las acciones comunes en circulación de Manitex.

“Damos la bienvenida a Manitex como los nuevos miembros del equipo global de Tadano”, dijo Toshiaki Ujiie, presidente, CEO y director representante de Tadano. “Tadano tiene una fuerte participación en el mercado global de grúas grandes. En Japón, somos líderes del mercado en grúas sobre camión y plataformas de trabajo aéreas, pero aún no hemos logrado replicar este éxito fuera del país. Al combinar la experiencia en ingeniería, ventas y servicio de ambas compañías, podemos expandir rápidamente la presencia global de Tadano en estas áreas, para satisfacer mejor las necesidades de elevación de nuestros clientes e innovar aún más. Juntos, trabajaremos duro, creceremos con fuerza, lograremos grandes cosas y alcanzaremos nuevas alturas”.

El plan de gestión a mediano plazo de Tadano delineó la estrategia de crecimiento de la empresa y el objetivo de aventurarse en nuevas áreas. La adquisición de Manitex es un paso importante en la implementación de esta estrategia, según la empresa, y permitirá diversificar el portafolio de productos de Tadano. Además de otros modelos de grúas, este movimiento estratégico incorpora grúas móviles sobre camión y plataformas de trabajo aéreas al portafolio de Tadano, ayudando a expandir su presencia global en estos mercados.

Hiroshi Nishizaki asumirá el cargo de presidente del consejo de administración de Manitex, aportando una amplia experiencia en la gestión de negocios de maquinaria de construcción en los Estados Unidos, según un comunicado de prensa de Tadano. Dean Barley, actual presidente y CEO de Tadano America Corporation y Tadano Mantis Corporation, asumirá el rol de presidente y CEO de Manitex International además de sus responsabilidades actuales.

Los ejecutivos de Manitex, Dave Langevin (presidente del consejo de administración), Michael Coffey (CEO) y Joseph Doolan (CFO), dejan sus cargos hoy, pero permanecerán en la organización durante un período de transición como asesores interinos para la nueva administración y el equipo de Tadano antes de su partida.

Dedicada a los mercados de infraestructura, industria pesada y construcción general, la línea de productos adquirida incluye grúas móviles sobre camión Manitex, grúas articuladas PM, pequeñas grúas eléctricas Valla y plataformas de trabajo aéreas Oil & Steel. Tadano también adquirirá cinco instalaciones de ingeniería y fabricación en América del Norte y Europa. Además, esta adquisición incluye Rabern Rentals.

# Nueva incorporación a Euroyen: Mamen Diezma se suma al equipo comercial

EUROYEN anuncia la incorporación de Mamen Diezma como responsable comercial para su gama de carretillas. Con esta incorporación, la compañía refuerza su equipo comercial, aportando un impulso clave para consolidar su presencia en los mercados de Portugal, Comunidad Valenciana y Cataluña.

Mamen Diezma cuenta con una amplia trayectoria profesional en el sector de la manutención, donde ha desempeñado diversas responsabilidades en áreas como gestión comercial, compras, marketing, recambios y equipamientos de post-venta, principalmente en empresas de carretillas elevadoras. Su extenso conocimiento del sector y su experiencia estratégica serán fundamentales para potenciar el desarrollo comercial de EUROYEN en estas regiones.



Javier Baez, Director de Euroyen, explica a Movicarga: “Su llegada supone una importante contribución al equipo comercial, alineándose con el objetivo de la compañía de seguir creciendo y ofreciendo soluciones de calidad en el mercado”.

Con esta incorporación, EUROYEN reafirma su compromiso con la excelencia y el fortalecimiento de su estructura, confiando en que esta nueva etapa traerá importantes logros y éxitos.

# Jornada sobre la empresa familiar de grúas móviles

**Nueva fecha: 27 de febrero de 2025 en Valencia.**

La Jornada sobre los problemas familiares en las empresas de grúas: continuidad, venta, sucesión, valoración, etc.; se celebrará el jueves 27 de febrero de 2025 en el Hub de Empresas de Banco de Sabadell de Valencia. Con destacados ponentes, abordarán las cuestiones más interesantes sobre la empresa familiar de grúas móviles su problemática y soluciones.

Próximamente, desde ANAGRUAL remitirán el programa y el boletín de inscripción.

Si desea patrocinar la jornada, remita un correo a [info@anagrua.es](mailto:info@anagrua.es).



# Manipuladores telescópicos Dieci compactos: un modelo para cada exigencia

Mini-elevadores y telescópicos compactos: estos son los modelos irrenunciables creados por DIECI para el sector de la construcción.

Adaptabilidad, versatilidad, elevadas prestaciones y resistencia son las características que han hecho de los manipuladores telescópicos fijos, soluciones que ya no pueden faltar en los campos de aplicación muy diferentes entre sí.

Por ello, además de sus telescópicos sólidos y con amplias capacidades de elevación, como Hercules y Pegasus, Dieci ha diseñado una gama de mini-elevadores y telescópicos compactos, soluciones de pequeñas dimensiones pero con amplias prestaciones.

## MINI-ELEVADORES, GRAN ADAPTABILIDAD

Simplificar también las condiciones de trabajo en los espacios más estrechos, complejos y que requieren elevada precisión, siempre ha sido una prerrogativa básica para toda la producción DIECI que, para responder a las exigencias de los protagonistas del sector ha ideado dos líneas de mini-elevadores que no hacen concesiones:

- El mini-manipulador telescópico Apollo 26.6, con un ancho de 1,8 m y una altura de 1,9 m, es un medio de altas prestaciones, que dispone de una amplia gama de accesorios, perfecto para cualquier exigencia de desplazamiento y elevación de personas y materiales.
- La gama Smart, compuesta por Apollo 20.4 Smart. Con un ancho de 1,55 m y una altura de 1,92 m, permite trabajar también



dentro de espacios de hasta 2 metros, conservando todas las ventajas DIECI. Dotado de dirección integral y transmisión de una marcha, ofrecen maniobrabilidad sin igual. El Apollo 20.4 Smart es la solución ideal para obras de construcción, viveros, obras comunales y empresas de alquiler.

Además, ambas líneas de mini-elevadores se caracterizan por funciones técnicas como:

- El motor diésel de 55 kW y 37kW para la versión Smart;
- La velocidad máxima de hasta 30 km/h;
- El caudal hidráulico, de hasta 101 l/min

para la versión Smart;

- La transmisión hidrostática para la máxima tracción y adherencia, incluso en todo terreno;
- La amplia resistencia del brazo, con una capacidad de 2000 kg y 4,35 m de altura para la versión Smart, permite un uso óptimo y sin riesgos, en cualquier contexto.

Además, la cabina ergonómica, los amplios cristales, los mandos intuitivos y el acceso simplifican el uso y el mantenimiento, garantizando confort y seguridad al operador, en cualquier momento de uso.

## PRECISIÓN Y AGILIDAD CON LOS TELESCÓPICOS COMPACTOS DIECI

Para quien busca manipuladores telescópicos compactos, precisos, ágiles, incluso para los pequeños desplazamientos, DIECI ha ideado máquinas con dimensiones intermedias y de prestaciones elevadas, idóneas para acompañar tractores y otros medios de desplazamiento dentro de pequeñas y medianas empresas.

Estamos hablando de la gama Dedalus: 30.7, 34.7, 30.9, 32.9. Estos ofrecen amplias funciones y velocidad de intervención en cualquier condición de trabajo. Estos medios se aplican a diferentes contextos, como mantenimiento de carreteras, centros históricos y en todos los contextos que requieren soluciones de dimensiones reducidas, sin afectar fuerza ni agilidad.

Las características principales de los manipuladores telescópicos compactos Dedalus son:





- Capacidad operativa máxima de 3400 kg;
- Altura de elevación de hasta 9 metros;
- Potencia máxima de 55,4 kW;
- 3 modos de dirección, frontal, concéntrico y transversal;
- Bloqueo accesorios hidráulico de doble cilindro y doble acción, para maximizar la estabilidad.

Al equipar el telescópico con la amplia gama de accesorios compatibles, podrás satisfacer con una única máquina las principales exigencias dentro de una obra, con un apoyo valioso en cada fase del trabajo.

Además, el manipulador telescópico compacto dedicado a la construcción dispone de funciones y mandos específicos, para trabajar a altos niveles en total seguridad:

- La función Arm too high limita automáticamente la velocidad de marcha cuando se eleva el brazo;
- Soft motion potenciado atenúa la velocidad de movimiento del brazo en proximidad del límite físico de los finales de carrera y en caso de que el sistema antivuelco esté en prealarma;
- El sistema anti-tilt permite el bloqueo del brazo en caso de sobrecarga, para monitorizar el peso en cualquier momento.



### MINI TELESCÓPICOS ECOLÓGICOS: LA GAMA ELÉCTRICA

¡Los mini-elevadores DIECI también han contribuido a la revolución ecológica, con Apollo-e 26.6 y Apollo-e Smart 20.4 Grande protagonista del lanzamiento de DIECI-E, el nuevo sector corporativo que apunta a la producción de telescópicos 100% eléctricos y modulares.

Bajo ruido y cero emisiones. Manteniendo todas las características acertadas que

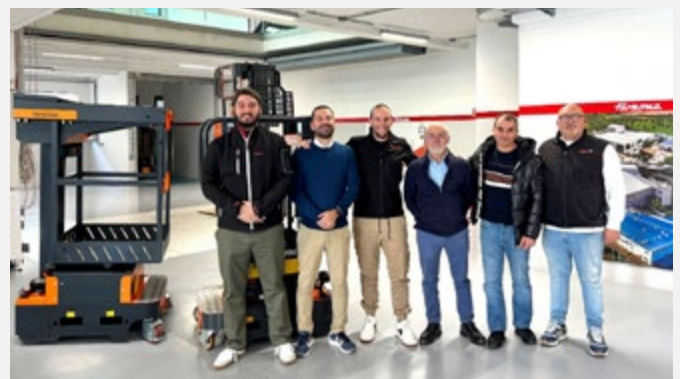


han permitido que sean uno de los productos más apreciados por las empresas, estos manipuladores telescópicos de dimensiones compactas ahora están disponibles también en versión totalmente ecológica. Para quien busca fiabilidad, precisión y elevadas prestaciones, acordes a una visión más sostenible y orientada al futuro del sector, estos medios son la solución ideal para mejorar la gestión operativa de la propia explotación agrícola o de construcción, ¡apostando por la innovación y al ahorro energético!

## Faraone Academy

El pasado viernes 10 de enero, Matteo Faraone, CEO de Faraone, lideró un curso de Asistencia Técnica de los Elevadores Unipersonales Elevah en su central de Faraone Italia.

En esta formación participaron FIXAGAL, S.L., el distribuidor oficial de Faraone en Galicia, junto a su equipo comercial. Fue una jornada clave para reforzar conocimientos, mejorar la asistencia técnica y compartir estrategias que seguirán marcando la diferencia en seguridad y trabajo en altura.





# Nuevo polibrazo Palfinger en la flota de Sadeco Córdoba, S.A.

En colaboración con Generalife, Palfinger Ibérica ha entregado un sistema de polibrazo telescópico Palfinger PH T26 TEC5, diseñado para cubrir las necesidades específicas de Sadeco Córdoba en la gestión de residuos urbanos.

Sadeco (Saneamientos de Córdoba, S.A.) es la empresa municipal encargada de la gestión integral de residuos y la limpieza urbana en Córdoba. Sus responsabilidades incluyen la recogida y tratamiento de residuos sólidos urbanos, limpieza viaria, control de plagas y gestión del Centro de Sanidad y Bienestar Animal. Con un enfoque en la sostenibilidad y el bienestar de la comunidad, Sadeco implementa programas de educación ambiental y promueve prácticas de economía circular para minimizar el impacto ambiental de la ciudad.

Además de sus servicios principales, Sadeco gestiona varios ecoparques distribuidos por la ciudad, facilitando a los ciudadanos el depósito de residuos especiales y fomentando el reciclaje. La empresa también participa en iniciativas comunitarias, como campañas de recogida de juguetes y talleres de reciclaje, demostrando su compromiso con la responsabilidad social y la participación ciudadana.

## POLIBRAZO PH T26 TEC 5

El polibrazo Palfinger PH T26 TEC 5 cuenta con una capacidad de carga nominal de 26 toneladas y un largo telescópico de 7050 mm, lo que le permite manipular contenedores de diversas dimensiones de forma eficiente. Este modelo destaca por su diseño robusto, pensado para garantizar una larga vida útil y un funcionamiento fiable incluso en condiciones exigentes.

Este montaje combina robustez, tecnología innovadora y versatilidad, asegurando una solución adaptada a las exigencias de las operaciones diarias.



Entre las características principales del equipo se encuentran:

- Sistema de mando con pantalla táctil PAD Touch: Ofrece un control intuitivo, preciso y cómodo para el operario.
- Distribuidor hidráulico de doble velocidad (180 l/min): Optimiza el tiempo de carga y descarga.
- Altura de gancho variable: Capacidad para operar con alturas de gancho entre 1425 mm y 1570 mm, lo que aporta una gran flexibilidad.
- Ciclo automático: Mejora la eficiencia al simplificar las maniobras de carga y descarga de contenedores.
- Predisposición para paragolpes hidráulico trasero (URP): Mejora la seguridad en carretera.

Este montaje ha sido personalizado con diversos accesorios para maximizar su funcionalidad:

- Soportes de viga contenedor en brazo principal equipado: Para garantizar la estabilidad del contenedor durante el transporte.
- Travesaños con suspensión neumática: Aumentan la comodidad durante las maniobras y la seguridad del vehículo.
- Paquete de visión: Incluye cámara adicional y otros elementos para mejorar la visibilidad y seguridad en la operación.
- Paragolpes extensible hidráulicamente: Adaptable para cumplir con la normativa y las condiciones de uso específicas.

El acabado también ha sido cuidado al detalle, con la incorporación de bisagra y marco basculante en RAL9005 y elementos pintados en RAL1003, lo que garantiza la durabilidad del equipo frente a las condiciones climáticas adversas.

Este proyecto, realizado por Generalife, refuerza la flota de Sadeco Córdoba S.A, asegurando que puedan llevar a cabo su labor de gestión de residuos con mayor eficiencia, seguridad y compromiso con el medio ambiente. Gracias al polibrazo Palfinger PH T26 TEC5, la empresa dispone de una herramienta versátil y fiable que facilitará sus operaciones urbanas.





# ESPECIAL: RED DE CONCESIONARIOS PALFINGER

**Hidramaq**

## HIDRAMAQ DEZA S,L

Hidramaq Deza, con sede en Lalín, destaca como una empresa líder que abarca una amplia gama de servicios especializados, desde talleres de reparación hidráulica y mecánica hasta la venta, instalación y reparación de grúas, así como la compra-venta de camiones, y la fabricación y reforma de carrocerías, remolques y semirremolques. La empresa se distingue como Servicio Oficial Renault Trucks y forma parte de la red de Concesionarios Oficiales de PALFINGER Ibérica, siendo además distribuidor exclusivo para Galicia de las grúas forestales Palfinger Epsilon.

En línea con su compromiso con la eficiencia y la sostenibilidad, Hidramaq Deza ha sido beneficiaria de la ayuda BONO ENERGÍA PYME 2023, en el marco del programa BONO EQUIPAMIENTO. Esta iniciativa respalda la sustitución de equipamiento productivo, contribuyendo significativamente a la reducción del consumo eléctrico en sus instalaciones.

Además, la empresa ha aprovechado las oportunidades proporcionadas por el bono Kit Digital, esta estrategia ha fortalecido la capacidad digital de Hidramaq Deza, posicionándola como una organización moderna y eficiente en el mercado actual.

## SERVICIOS

- Reparación hidráulica y mecánica
- Venta, instalación y reparación de grúas
- Compra-venta de camiones
- Fabricación y reforma de carrocerías, remolques y semirremolque

## CONTACTO

Polígono Industrial Lalín, 2000,  
Lalín, Pontevedra, España

Tel: 986 79 42 32

Email:  
hidramaq@hidramaqdeza.com







## Manipuladores telescópicos Full Electric Dieci: Nace la gama compacta e-smart

Los más pequeños de la gama, también en versión ecológica: DIECI presenta los manipuladores telescópicos full electric Mini Agri-e SMART y Apollo-e SMART.

La revolución ecológica de DIECI no se detiene. A un año de distancia del lanzamiento de sus primeros telescópicos 100% eléctricos completa la gama de impacto cero con el lanzamiento de Mini Agri-e SMART y Apollo-e SMART.

Los más pequeños de la gama serán los grandes protagonistas de este importante proyecto innovador, que propone al mercado soluciones manejables, versátiles, económicas, caracterizadas por la sostenibilidad. A continuación, revelamos todos los detalles de los nuevos mini telescópicos ecológicos dedicados al sector de la construcción y al agrícola.

### TELESCÓPICOS FULL ELECTRIC, SIN RENUNCIAR A NINGÚN BENEFICIO

Tras el lanzamiento de los modelos compactos Mini Agri-e y Apollo-e 26.6, DIECI lanza al mercado internacional dos nuevos manipuladores telescópicos eléctricos, ideados para responder a todas las exigencias operativas de las explotaciones agrícolas y empresas de construcción.





Particularmente idóneos para el uso en el interior y dentro de centros habitados, invernaderos, áreas sujetas a limitaciones medioambientales y protegidas, estas soluciones de altas prestaciones confirman todas las funciones de los modelos tradicionales, integrando completamente las ventajas de una alimentación eléctrica.

Diseñados para garantizar eficiencia, prestaciones y versatilidad, estos telescópicos disponen de un paquete de batería de Litio Li-FePo4 de 22 kWh que se puede recargar fácilmente mediante 3 tomas de serie, las 3 conectadas al sistema de carga batería integrado. De hecho, el telescópico está preparado para adaptarse a cualquier tipo de alimentación eléctrica:

- Modo 3 Tipo 2, es decir, la clásica estación de carga;
- Toma industrial de 220V;
- Toma industrial de 380-400V.

Todo diseñado al mínimo detalle por el equipo de Investigación y Desarrollo; el sistema ha sido creado para ser eficiente y seguro, tutelando, en primer lugar, al operador, incluso desde el punto de vista operativo:

- Las 3 tomas efectúan la carga con el capó cerrado, lo que evita posibles actos vandálicos;
- La tensión del sistema eléctrico está preparada para 96V, lo que garantiza altas prestaciones sin límites de seguridad;
- El reconocimiento automático de la herramienta acelera el equipamiento del brazo, reduciendo los riesgos y los errores;
- El diseño funcional simplifica la gestión de la máquina, acelerando cada paso;
- A pesar de las dimensiones reducidas, la gama smart eléctrica garantiza prestaciones excelentes y una facilidad de conducción constante, manteniendo una familiaridad transversal a todos los modelos DIECI-e.

### E-SMART: TODAS LAS VENTAJAS DE LOS MINI MANIPULADORES TELESCÓPICOS ELÉCTRICOS

Soluciones ecológicas, sin renunciar a prestaciones, agilidad ni eficiencia. Los nuevos manipuladores telescópicos 100% eléctricos de DIECI satisfacen todas las expectativas derivadas del uso de los productos tradicionales, respondiendo a las exigencias inherentes a los valores y las normativas caracterizadas por un enfoque cada vez más ecológico.

Además de la ventaja de poder utilizarse en áreas protegidas o ambientes interiores, los telescópicos e-Smart confirman todas las capacidades operativas de los modelos tradicionales, con:

- Capacidad máxima de hasta 2000 kg;
- Altura de elevación de hasta 4350 mm;
- Velocidad máxima de 20 km/h y una fuerza de tracción de ~3100 kg;
- Masa en vacío de hasta 4400 kg;
- 3 modos de dirección, frontal, concéntrico y transversal.

Además, los nuevos telescópicos eléctricos e-smart están dotados de dispositivos técnicos específicos que garantizan elevadas



prestaciones y desperdicios energéticos reducidos, lo que optimiza el uso de la batería:

- El distribuidor proporcional de control electrónico load sensing permite efectuar hasta 3 movimientos contemporáneamente;
- La integración de funciones hidráulicas especiales permite evitar pérdidas de potencia;
- El Adaptive Load Sensing System está presente en una versión aún más evolucionada, lo que ofrece un ahorro energético e incrementa la duración de la batería;
- La bomba low noise reduce al mínimo los ruidos y las vibraciones, lo que mejora aún más la adaptabilidad del medio a entornos sujetos a tutela.

A la integración de nuevas funciones y a la implementación del motor eléctrico, se suma la atención constante de DIECI al confort del operador, que siempre ha sido objeto de interés por parte de toda la empresa. A pesar de las dimensiones reducidas, el telescópico compacto eléctrico no renuncia a:

- Una cabina amplia dotada de volante regulable, estéreo, parasol, asiento suspendido amortiguado y ergonómico;
- Una pantalla 7" con nivel de detalle y análisis similares al 3D, para monitorizar todas las funciones del medio;
- El climatizador semiautomático;
- Los faros de trabajo de LED presentes en la cabina y el brazo, para la máxima visibilidad en cualquier condición de uso;
- Los espejos retrovisores que ofrecen una visión total en todo el perímetro de la máquina. Además, se pueden integrar cámaras opcionales, para una tutela y seguridad adicional;

- Funciones específicas creadas y diseñadas precisamente para los modelos completamente eléctricos, como el kit calefactor suplementario de bioetanol y las ruedas especiales antihuellas, perfectas para el uso interior.

La combinación de tradición e innovación, les permite a los mini manipuladores telescópicos 100% eléctricos e-smart ofrecer una respuesta concreta a cualquier tipo de exigencia de uso, simplificando las actividades operativas normales y apoyando a las explotaciones agrícolas y empresas de construcción en todas aquellas tareas en las que solo un telescópico ecológico puede realmente marcar la diferencia.

### MINITELESCÓPICOS ELÉCTRICOS PARA EL ALQUILER: NUEVAS OPORTUNIDADES PARA LAS EMPRESAS DEL SECTOR

Las ventajas que ofrecen los manipuladores telescópicos eléctricos DIECI no afectan solo a los operadores del sector. De hecho, a través de algunas funciones simplificadas que agilizan el mantenimiento y la gestión de los medios, estas soluciones se adaptan perfectamente a las exigencias de las empresas especializadas en el alquiler de máquinas agrícolas y de la construcción. El estudio y la implementación de soluciones tecnológicas de punta, ofrece importantes ventajas operativas y económicas de conformidad con las necesidades del alquiler, entre estas:

- Cero revisiones o filtros de gasóleo por sustituir;
- Cambio de batería fácil y rápido;
- Nivel bajo del ruido;
- Ningún límite de uso;
- Compatibilidad con futuros componentes DIECI dedicados al mundo eléctrico.

Para las empresas de alquiler, de construcción o explotaciones agrícolas, los mini manipuladores telescópicos eléctricos DIECI representan una inversión a largo plazo que podrá integrar perfectamente tradición e innovación, garantizando eficiencia, prestaciones y toda la fiabilidad que necesitas para el éxito de tu empresa.



# Transgrúas organiza una Jornada Demo de la gama Techno para sus clientes

Transgrúas ha abierto sus puertas a clientes y profesionales del sector para presentar su nueva gama TECHNO en una jornada demo que ha despertado gran interés. Aprovechando que cuentan con varias unidades listas para entregar, la empresa ha organizado este evento en el que los asistentes han podido descubrir de cerca las capacidades y ventajas de las nuevas grúas y equipos que marcan el futuro de la tecnología en maquinaria de elevación.

Entre los modelos destacados que se han presentado, destacan la grúa Fassi F1450 TECHNO, la Fassi F1750RL, la Fassi F1750R TECHNO y la Fassi F345RB, todas ellas con características innovadoras que maximizan la productividad y seguridad en las operaciones. Además, se han mostrado las versátiles minigrúas Jekko SPX 650 y JF545, ideales para trabajos en espacios reducidos, y el

multicargador Almac ML3.0BL, reconocido por su eficiencia y adaptabilidad en terrenos difíciles.

Esta jornada no solo ha sido una oportunidad para ver las máquinas en acción, sino también para probarlas y experimentar de primera mano su funcionamiento. Los clientes han valorado positivamente la posibilidad de inte-

ractuar directamente con los equipos, lo que les ha permitido conocer en detalle las prestaciones que cada modelo puede ofrecer en función de sus necesidades específicas.

Con iniciativas como esta, Transgrúas reafirma su compromiso con la innovación y el servicio al cliente, fortaleciendo las relaciones con sus usuarios y posicionándose como un referente en el sector. La jornada ha sido un éxito, destacando no solo por la calidad de los equipos, sino por la cercanía y profesionalismo con que la empresa ha atendido a sus clientes.





# Nueva función de desactivación/activación remota del motor en Bobcat Machine IQ

Bobcat ha añadido una nueva función de desactivación/activación remota del motor en la plataforma telemática Machine IQ. La nueva función permite a los clientes de Europa activar o desactivar a distancia el motor de su máquina a través del Owner Portal o la aplicación Machine IQ. Con la desactivación/activación remota del motor, los operadores y propietarios pueden apagar la máquina con unos pocos clics, lo que disuade de robos y ayuda a una rápida recuperación de la máquina.

Machine IQ, que se lanzó el año pasado en Europa, permite a los propietarios de las máquinas conectadas comprobar el estado de su máquina Bobcat y hacer un seguimiento a distancia de la información que mejora el mantenimiento, la seguridad y las prestaciones. La nueva función de desactivación/activación remota del motor representa la primera actualización bidireccional del sistema telemático, ya que permite a los operadores enviar órdenes a la máquina y recibir datos de ella. La desactivación/activación remota del motor a través de Machine IQ puede activarse en las cargadoras compactas, cargadoras compactas de orugas, miniexcavadoras y cargadoras compactas de ruedas Bobcat conectadas al sistema.

«La activación de la disuasión de robo avanzada proporciona una tranquilidad fundamental a nuestros usuarios de Machine IQ, y la desactivación/activación remota del motor posibilita a nuestros clientes europeos proteger sus equipos y permitir únicamente el uso autorizado. Esta función también demuestra nuestra capacidad para interactuar con las máquinas mediante la comunicación bidireccional a través de la telemática. El día de hoy marca otro hito importante para lo que sigue haciendo Bobcat: capacitar a nuestros clientes para que logren más», dijo Tomas Plechaty, director senior del programa Machine IQ en Bobcat EMEA.

## SENCILLA Y FÁCIL DE USAR

Esta innovadora solución, que está disponible con las suscripciones Premium de Machine IQ, permite a los clientes evitar a distancia el robo y el uso no autorizado con sólo unos clics. Si se detecta un uso posiblemente no autorizado, los clientes pueden iniciar sesión en el Owner Portal o la aplicación Machine IQ, seleccionar la máquina y hacer clic en «Remote Engine Disable/Enable» (Desactivar/activar motor remoto) en la barra lateral. Solo los usuarios administrativos pueden acceder a esta función, y toda la actividad de desactivación/activación remota del motor se registra en la tabla de historial de la máquina. Al ejecutar el comando de desactivación, cualquier intento de arrancar un motor en estado desactivado fallará. Si la máquina está en funcionamiento, el motor pasará al modo de deceleración.

## VENTAJAS

- Disuadir los robos y recuperar potencialmente las máquinas robadas. Al desactivar



los motores a distancia, se puede impedir el uso no autorizado y facilitar los esfuerzos de recuperación.

- Puede reducir las tarifas del seguro: demostrar un compromiso proactivo con la protección de las inversiones podría hacer que los clientes puedan optar a primas más bajas por robo.
- Más ventajas para los suscriptores Premium: la desactivación/activación remota del motor amplía la funcionalidad para los suscriptores Premium y crea más valor para los clientes.
- Aumenta el valor de reventa: demuestra la seguridad de cara al futuro, lo que convierte la reventa en una inversión más atractiva y potencialmente de mayor valor para los compradores más exigentes.
- Mejora el cumplimiento del pago de los alquileres: la desactivación/activación remota del motor puede utilizarse para las cuentas de alquiler morosas, fomentando el pronto pago y reduciendo la pérdida de ingresos.
- Aplicación de procedimientos operativos seguros, evitando posibles daños: el funcionamiento del motor puede desactivarse temporalmente en respuesta a un uso no autorizado, un comportamiento no seguro o un posible uso indebido de la máquina.

Con Machine IQ, los clientes tienen acceso 24 horas al día, 7 días a la semana a información crucial sobre las máquinas en sus smartphones u ordenadores. Equipados con esta información, los clientes pueden optimizar el uso de la máquina y planificar los trabajos para obtener la máxima rentabilidad manteniendo al

mínimo los tiempos de inactividad y realizando un seguimiento del consumo de combustible. Las notificaciones de mantenimiento facilitan la planificación del servicio, lo que ahorra tiempo y dinero a los operadores al permitirles programar eficazmente el mantenimiento de la máquina y gestionar las obras durante los periodos de inactividad planificados.

## ELECCIÓN DEL PAQUETE ADECUADO

Los distribuidores y los clientes pueden elegir entre dos opciones: un paquete Standard con telemática básica y un paquete Premium con funciones avanzadas adicionales. Según Tomas Plechaty, las opciones de suscripción permiten a los usuarios personalizar sus experiencias y acceder al nivel de conectividad y conocimientos que mejor se adapte a sus necesidades. «Centrados en la simplicidad para el usuario, confiamos en que los paquetes satisfagan las necesidades de clientes y distribuidores de todo el mundo, y les ayuden a hacer crecer sus negocios», afirmó.

## CONEXIÓN A MACHINE IQ

Machine IQ viene instalado de fábrica con muchos modelos de equipos y puede instalarse fácilmente sobre el terreno en máquinas Bobcat compatibles. Los clientes deben ponerse en contacto con su distribuidor local para comprobar la compatibilidad. Los clientes de Bobcat pueden acceder a Machine IQ con tan solo visitar my.bobcat.com, crear una cuenta e iniciar sesión. También pueden descargar la aplicación móvil Machine IQ desde Google Play/Apple Store.

# Manipulador telescópico Bobcat TL25.60, maniobrabilidad y rapidez en la obra

AIS Obras y Estructuras 2015, es una empresa de construcción y reforma de espacios. Ubicada en Murcia, posee una amplia experiencia en el sector y esta ha adquirido recientemente un manipulador telescópico Bobcat TL25.60.

## VERSÁTIL, EFICIENTE Y FIABLE

Pablo Sánchez (Responsable de compras) indica, “Buscábamos una máquina versátil, eficiente y fiable para trabajos en espacios reducidos y para manejar cargas pesadas, con la capacidad de adaptarse a diferentes tareas en nuestras obras.

El modelo Bobcat TL25.60 nos ofrece la combinación perfecta de capacidad de carga, maniobrabilidad y robustez. La visibilidad es excepcional, lo que nos permite trabajar con mayor seguridad y precisión. Además, las recomendaciones del equipo de Maquinaria Marcos Marín fueron clave para entender cómo este modelo era el idóneo para nuestras necesidades.

Se trata del modelo perfecto sin lugar a duda. Su capacidad de carga y su diseño compacto encajan perfectamente con la dinámica de nuestros trabajos. La facilidad de uso y la fiabilidad en terrenos complejos han demostrado ser ideales para nuestras operaciones.

Estamos plenamente satisfechos con nuestra inversión. Es una máquina muy eficiente, con un consumo reducido, lo que se traduce en un importante ahorro operativo.”

El manipulador telescópico Bobcat TL25.60 es un modelo compacto, ágil y con una gran capacidad de maniobra. Destaca por la sencillez de uso, la estabilidad, su confort y un funcionamiento seguro en cualquier tipo de aplicación.

## REDUCCIÓN DE TIEMPOS Y OPTIMIZANDO RECURSOS

“Este modelo nos aporta agilidad en el manejo de materiales, permite optimizar el tiempo en las obras y reduce la necesidad de maquinaria adicional. Es una máquina que da soluciones rápidas y eficaces, que cumple y supera las expectativas, especialmente por su equilibrio entre potencia y agilidad.

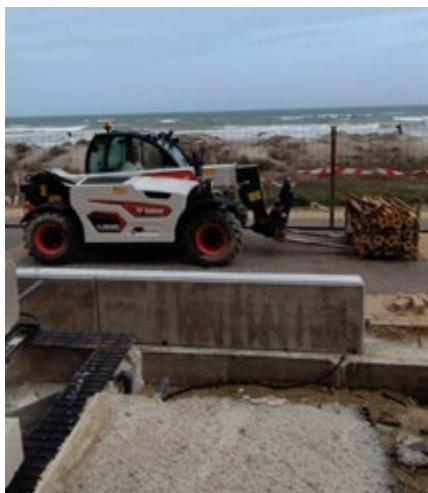
La conocimos a través de una demostración organizada por Maquinaria Marcos Marín, donde pudimos observar de primera mano su rendimiento”, añade Pablo Sánchez.

“Elegimos Bobcat por su reputación en el sector, la calidad de sus productos y la confianza que nos transmite su distribuidor oficial de nuestra zona. Además, el servicio posventa es inmejorable.



Destacaríamos como principales ventajas en el tipo de trabajo más habitual, la maniobrabilidad en espacios estrechos, la capacidad para manejar materiales pesados con rapidez, e importante la reducción de tiempos de ejecución. Antes, dependíamos de máquinas menos versátiles y procesos más lentos. Con el manipulador telescópico Bobcat, hemos reducido tiempos y optimizando recursos en cada obra.

Mientras que las ventajas de este modelo frente a otras máquinas para efectuar el mismo trabajo sería una mayor precisión en el manejo, su diseño compacto que facilita el trabajo en áreas urbanas y que el mantenimiento resulta más sencillo.



Es remarcable también su dureza (el diseño blindado proporciona protección a los componentes hidráulicos y eléctricos), además de la fiabilidad, versatilidad y rendimiento constante en cualquier situación.”

## VERSÁTILIDAD GRACIAS A SUS IMPLEMENTOS

AIS Obras y Estructuras 2015 usa varios implementos, como las horquillas para palets y un cucharón multiusos, dotando a su máquina de una mayor adaptabilidad.

“Las horquillas para palets nos permiten el manejo rápido y seguro de materiales pesados mientras que el cucharón multiusos es ideal para trabajos de carga, movimiento de tierras y limpieza.

La versatilidad de este modelo es uno de los aspectos que más valoramos. La posibilidad de cambiar de implemento rápidamente nos permite cambiar a diferentes tareas sin interrumpir el ritmo de trabajo. Esta polivalencia es una de las grandes cualidades de Bobcat. Los implementos amplían las capacidades de cada máquina, permitiendo abordar tareas diversas con rapidez y eficiencia.”

“Los operadores además valoran la comodidad de la cabina, la excelente visibilidad y la facilidad de manejo. También destacan la respuesta precisa de los controles, la estabilidad de la máquina, su diseño robusto y los sistemas de seguridad avanzados que incor-



pora. Es muy cómoda y bien diseñada, con controles intuitivos y un ambiente ergonómico para largas jornadas de trabajo.”

Con el manipulador telescópico Bobcat TL25.60 actualmente se están realizando tareas de movimiento de materiales, excavación, nivelación y transporte de cargas. El último trabajo efectuado con este fue la construcción de una urbanización de chalets, utilizando el manipulador Bobcat TL25.60 para mover y cargar bloques de hormigón, y nivelar el terreno.

“Principalmente trabajamos en la construcción de viviendas unifamiliares y chalets de lujo. Las superficies suelen rondar entre 300 y 800 m<sup>2</sup>, en zonas urbanas y periurbanas.

El trabajo más complejo efectuado con esta máquina fue una obra en un terreno con pendientes pronunciadas y acceso limitado. El manipulador Bobcat TL25.60 demostró su estabilidad y maniobrabilidad, facilitando el transporte de materiales en condiciones difíciles con una capacidad de carga sobresaliente.

Ahora tenemos un futuro proyecto interesan-



te y estamos planeando utilizarla en la restauración de edificios históricos, donde su tamaño compacto y precisión serán clave.

Maquinaria Marcos Marín nos ha brindado un trato personalizado, asesoramiento exper-

to y un servicio posventa impecable. La relación ha sido muy buena desde el principio, siempre ha estado dispuestos a ayudarnos, asesorarnos y asegurarse de que estamos plenamente satisfechos de nuestro equipo Bobcat.”

## Grove GMK5250XL-1 comienza operaciones en la fábrica de semiconductores de Corea del Sur

JE IL, en Corea, eligió la grúa todo terreno Grove GMK5250XL-1 para el proyecto, citando el servicio y soporte previo de Manitowoc como el factor principal en su decisión. Aunque el chasis compacto, el alcance y la capacidad son ideales para la construcción de la planta de semiconductores, la compañía afirma que la flexibilidad y versatilidad de la grúa permitirán su uso en diversos proyectos futuros.

JE IL ha adquirido una grúa todo terreno Grove GMK5250XL-1 para asistir en la construcción de una nueva planta de semiconductores en Corea del Sur. El país es reconocido por su papel líder en electrónica y manufactura, lo que ha hecho que este proyecto de alto perfil genere atención a nivel nacional.

La GMK5250XL-1 fue seleccionada por su diseño compacto de cinco ejes, capacidad de 150 t y pluma de 78,5 m. Se espera que su agilidad y compatibilidad con cabrestantes auxiliares secundarios mejoren significativamente la eficiencia operativa. La grúa operará principalmente con la configuración de la pluma principal y el contrapeso completo, con un uso limitado del jib abatible.

“Las especificaciones del equipo son indudablemente importantes, pero la razón principal por la que JE IL eligió la Grove GMK5250XL-1 fue la calidad excepcional del servicio proporcionado por Manitowoc”, comentó Roy Lim, gerente de ventas de Manitowoc en Corea. “La empresa, ya familiarizada con la GMK6300L-1, sigue confiando en la tecnología y el rendimiento de Grove”.

La grúa fue importada a través del Puerto de Pyeongtaek, convenientemente ubicado cerca de las operaciones de JE IL. Esta proximidad permitió a la empresa transportar rápidamente la grúa a la fábrica de semiconductores y ponerla en funcionamiento en el sitio. Antes de su

despliegue, Manitowoc llevó a cabo una sesión de capacitación de tres días para preparar al equipo para la operación.



Recorriendo la fábrica de Manitowoc en Wilhelmshaven, Alemania. De izquierda a derecha: Hendrik Klein, Manitowoc; Jong-Gyu Cho, JE IL; Roy Lim, Manitowoc.

# Apunte todos los eventos del sector

¡Prepare las maletas para este año, porque estamos repletos de eventos!

A continuación, se presenta una lista de eventos clave en el sector de la construcción y maquinaria para el año 2025. Estos encuentros ofrecen oportunidades invaluable para el networking, actualización profesional y exploración de las últimas innovaciones en la industria.

## EVENTOS 2025



### ENERO

#### FORO ASEAMAC



**Fecha:** 28 y 29 de enero de 2025  
**Lugar:** Madrid, España

Encuentro anual de la Asociación Española de Alquiladores de Maquinaria, centrado en las tendencias y desafíos del sector.

### FEBRERO:

#### IPAF ELEVANDO ESPAÑA



**Fecha:** 13 de febrero de 2025  
**Lugar:** Valencia, España

Jornada organizada por la Federación Internacional de Acceso Motorizado, enfocada en la seguridad y eficiencia en el uso de plataformas elevadoras. Reunión para empresarios e Instructores de IPAF.

### MARZO

#### CONGRESO IPAF



**Fecha:** 12 y 13 de marzo de 2025  
**Lugar:** Dublín, Irlanda

Congreso internacional que aborda las novedades y mejores prácticas en el acceso motorizado.

### ABRIL

#### BAUMA



**Fecha:** 7 al 13 de abril de 2025  
**Lugar:** Múnich, Alemania

Feria internacional líder en maquinaria de construcción y minería, donde se presentan las últimas innovaciones del sector.

#### COMPETICIÓN DE AFUPRO EN MOTORTEC



**Fecha:** 23 al 26 de abril de 2025  
**Lugar:** Madrid

AFUPRO (Asociación de Futuros Profesionales) organizará durante la feria de MOTORTEC en Madrid (del 23 al 26 de abril de 2025) una competición de Futuros Profesionales de Vehículo Industrial en MOTORTEC.

### MAYO

#### ASAMBLEA DE ANAGRUAL



**Fecha:** 23 al 25 de mayo de 2025  
**Lugar:** Sevilla, España

Reunión de la Asociación Nacional de Empresarios de Grúas Móviles Autopropulsadas, enfocada en la actualidad y futuro del sector.

#### CONVENCIÓN AECE



**Fecha:** 29 de mayo de 2025  
**Lugar:** Bilbao

Encuentro de la Asociación Española de Empresas de Construcción, centrado en las tendencias y desafíos de la industria.



**JUNIO**

**ASAMBLEA DE ANAPAT**



**Fecha:** 11 y 12 de junio de 2025

**Lugar:** Valladolid, España

Reunión de la Asociación Nacional de Alquiladores de Plataformas Aéreas de Trabajo, donde se discuten las novedades del sector.

**JULIO**

**JORNADA TÉCNICA DE ANMOPYC**



**Fecha:** 3 de julio de 2025

**Lugar:** Zaragoza

Evento organizado por la Asociación Española de Fabricantes de Maquinaria de Construcción, Obras Públicas y Minería, enfocado en la innovación y desarrollo tecnológico.

**SEPTIEMBRE**

**VERTIKAL DAYS**



**Fecha:** 10 y 11 de septiembre de 2025

**Lugar:** Newark Showground, Inglaterra

Feria especializada en equipos de elevación y acceso, reconocida internacionalmente.

**PREMIOS MOVICARGA**



**Fecha:** 18 de septiembre de 2025

**Lugar:** Casa de Mónico (Madrid)

Ceremonia que reconoce la excelencia en el sector de la maquinaria y equipos de elevación. ¡¡¡EL MEJOR EVENTO DEL SECTOR!!!

**GIS EXPO**



**Fecha:** 25 al 27 de septiembre de 2025

**Lugar:** Piacenza, Italia

Feria italiana dedicada a las grúas, elevación industrial y equipos especializados.

Se recomienda confirmar las fechas y lugares de cada evento con los organizadores correspondientes, ya que pueden estar sujetos a cambios. Asistir a estos encuentros proporcionará una visión actualizada de las tendencias y avances en el sector, además de oportunidades para establecer contactos profesionales.

# 700 Dinglis para la empresa de la india Mtandt

La empresa india de ventas y alquileres Mtandt Rentals ha realizado un pedido de \$25 millones a Dingli, el cual la compañía asegura que representa una de sus mayores inversiones hasta la fecha.

El pedido incluye 370 plataformas de brazo con alturas de trabajo de 12 a 44 metros, junto con 330 de las últimas tijeras AC+ de Dingli.

El director general del grupo Mtandt, Sagar Sawlani, afirmó: “Esta inversión es un testimonio de nuestro enfoque en el crecimiento y nuestro compromiso de equipar a nuestros clientes con la última tecnología. Al asociarnos con Dingli India, no solo estamos mejorando nuestro portafolio de productos, sino también estableciendo nuevos estándares de seguridad y eficiencia en la industria”.

R Hariharan, recientemente nombrado director ejecutivo de Dingli para los países SAARC, añadió: “Estamos encantados de asociarnos con Mtandt Group en este proyecto transformador. Este pedido de \$25 millones demuestra la confianza que Mtandt tiene en nuestros productos y refuerza nuestra posición como proveedor líder de plataformas de trabajo aéreo en la región”.

Las máquinas serán empleadas en una amplia variedad de industrias, incluidas la construcción, la infraestructura y el mantenimiento.

Con sede en Chennai, Mtandt se fundó hace más de 50 años. Su división de ventas distribuye plataformas tipo araña de las marcas Falcon, CMC y Teupen, además de plataformas aéreas Dingli. También vende, alquila y fabrica andamios, redes de seguridad y esteras temporales para carreteras. Ha experi-

mentado un rápido crecimiento en los últimos años, y a finales del año pasado anunció una inversión adicional para intensificar aún más este ritmo en los próximos cinco años. Actualmente opera en Chennai, Bangalore, Mumbai, Ahmedabad, Delhi NCR, Colombo (Sri Lanka) y Qatar (Medio Oriente).



De izquierda a derecha: Rakesh Modi de Mtandt, Kunal Gala de JNK Lifters y Xu Shugen de Dingli en las instalaciones de fabricación de Dingli en China.

# Anmopyc e ITA firman un convenio para el impulso de la innovación tecnológica, la sostenibilidad y la competitividad de las empresas del sector de la construcción industrial y sostenible

La Asociación Española de Fabricantes Exportadores de Maquinaria para Construcción, Obras Públicas y Minería (ANMOPYC) y el Instituto Tecnológico de Aragón (ITA) han firmado un convenio para el impulso de la innovación tecnológica, la sostenibilidad y la competitividad en el sector de la construcción industrial y sostenible.

La presidenta del Consejo Rector del ITA, Mar Vaquero, y en su nombre la directora del ITA, Esther Borao; así como el presidente de ANMOPYC, Rafael Simón Faus, han acordado el documento, con fecha 17 de diciembre de 2024.

Esta colaboración estratégica les compromete a fomentar proyectos de I+D+i en colaboración, alineados con los programas de financiación nacional y europea, para el desarrollo y adopción de tecnologías avanzadas para impulsar la digitalización y sostenibilidad en el sector. También, a impulsar la transferencia tecnológica y la implementación de soluciones de digitalización, sostenibilidad e Industria 4.0 en las empresas asociadas a ANMOPYC.

A promover actividades de divulgación, formación especializada, vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva, para fortalecer la capacidad de innovación e internacionalización de las empresas del sector.

Además, de proporcionar apoyo técnico en ensayos, certificaciones y cumplimiento normativo, garantizando la conformidad de los productos con la legislación y estándares técnicos aplicables, especialmente en la Unión Europea.

Y a diseñar e implementar iniciativas conjuntas orientadas a la retención y atracción del talento al sector, desarrollando programas formativos y de divulgación tecnológica que potencien el interés de profesionales cualificados y nuevas generaciones hacia el ámbito de la maquinaria para construcción, obra pública y minería.

Para la consecución de estos objetivos, ambas partes llevarán a cabo actuaciones conjuntas que permitan el aprovechamiento compartido de recursos humanos, técnicos y tecnológicos, garantizando un impacto positivo en sus respectivas actividades, en el ecosistema industrial del sector y en la generación de oportunidades laborales de alto valor añadido.

Este convenio implicará la participación del ITA en los órganos de gestión y trabajo de ANMOPYC, incluyendo su presencia en el Comité de Dirección y en las comisiones de trabajo. Colaborar en la creación y dinamización de una Plataforma Tecnológica de Maquinaria Industrial, liderada por ANMOPYC, para reunir a empresas, centros de investigación, universidades y otros agentes clave del sector. Fomentará la participación conjunta en proyectos de investigación aplicada, desarrollo tecnológico e innovación orientados al diseño de soluciones avanzadas en maquinaria para la construcción, minería y obra pública.

Colaborarán en el impulso de proyectos en programas europeos como Horizon Europe, enfocados en digitalización, descarbonización y economía circular. Y, también, a cooperar en la identificación, diseño y presentación de proyectos de I+D+i a programas nacionales, como los gestionados por el CDTI, y otras convocatorias nacionales y regionales, facilitando el acceso a financiación y fortaleciendo la ca-



pacidad de innovación del sector. Se promoverá la transferencia de tecnologías avanzadas desarrolladas por el ITA hacia las empresas asociadas de ANMOPYC, facilitando la incorporación de innovación en sus productos y procesos. Colaborarán en la integración de tecnologías avanzadas como gemelos digitales, simulación y sistemas de mantenimiento predictivo en los equipos fabricados por los asociados de ANMOPYC. E impulsarán conjuntamente el desarrollo de sistemas automatizados y robóticos para mejorar la eficiencia operativa en maquinaria de construcción y minería.

Asimismo, colaborarán en el diseño y desarrollo de maquinaria más eficiente y sostenible, integrando materiales reciclados o biobasados, optimizando la eficiencia energética, fomentando el uso de combustibles alternativos y adoptando soluciones tecnológicas avanzadas que permitan reducir su impacto ambiental a lo largo de todo el ciclo de vida.

Crearán espacios de prueba y demostración de tecnologías innovadoras desarrolladas en colaboración, con participación de las empresas de ANMOPYC. Así como de un sistema compartido de vigilancia tecnológica para detectar novedades relevantes en normativas, estándares y tecnologías emergentes.

Este compromiso rubricado implica el desarrollar conjuntamente informes sectoriales, radares tecnológicos y estudios de mercado específicos para identificar tendencias tecnológicas y oportunidades en mercados internacionales. Identificar oportunidades para la comercialización de maquinaria tecnológicamente avanzada en mercados internacionales, basándose en la experiencia de ambas entidades.

Proporcionarán servicios avanzados de ensayo y calibración a las empresas de ANMOPYC para garantizar la conformidad de sus productos con la normativa técnica y legal. Realización de ensayos específicos en los laboratorios del ITA, con tarifas preferenciales para las empresas asociadas a ANMOPYC. Desarrollar programas de formación y asesoramiento técnico para la implementación de tecnologías digitales e Industria 4.0 en las empresas asociadas a ANMOPYC. Or-





ganización de cursos conjuntos sobre normativas técnicas y nuevas tecnologías aplicadas al sector de maquinaria. Realización de jornadas técnicas y workshops sobre tendencias tecnológicas, innovación y desafíos regulatorios en el sector. Fomentar la presencia conjunta de ANMOPYC e ITA en certámenes internacionales como BAUMA y

SMOPYC, así como en foros técnicos y científicos, para promocionar tecnologías innovadoras, fortalecer la visibilidad del sector y generar redes de colaboración a nivel nacional e internacional.

Así ANMOPYC e ITA difundirán las oportunidades profesionales y tecnológicas del sector para posicionarlo como un ámbito atractivo para nuevas generaciones y profesionales cualificados.

Impulsarán la organización de iniciativas de divulgación y captación de talento, por ejemplo, participando en ferias de empleo, fomentando eventos de networking y desarrollando programas de prácticas en empresas del sector.

Diseñarán programas de mentoring y capacitación para jóvenes profesionales y estudiantes, fomentando su incorporación y fidelización en el sector.

Desarrollarán programas de formación técnica y profesional en colaboración con universidades y centros de formación, enfocados en áreas estratégicas como digitalización, sostenibilidad e innovación.

## El nuevo mástil de Dingli: AMWP13-9100

Tiene una altura máxima de trabajo de 12,40 m y un brazo telescópico que alcanza un alcance horizontal de 5,5 m, lo que facilita el trabajo aéreo en interiores.

Dingli presenta un producto extraordinario: el AMWP13-9100 Mast Lift.

Esta nueva incorporación es un verdadero líder en la industria, con la mayor altura máxima de trabajo de 12,40 m en su categoría de mástiles telescópicos, superando fácilmente las limitaciones de altura de trabajo. Como una versión mejorada de los mástiles tradicionales, conserva la compacidad, agilidad y facilidad de operación, al tiempo que innova audazmente en su estructura superior.

La máquina está equipada con un jib retráctil, que permite un alcance horizontal de 5,5 m y una altura horizontal de 7,0 m, con una capacidad de carga máxima de 250 kg. Ya sea para manipular materiales en pasillos estrechos de almacenes o para mantener instalaciones en altura en hoteles y aeropuertos,

este equipo puede abordar fácilmente las complejas necesidades de almacenamiento interior y trabajo elevado.

Además, con miras al futuro, Dingli ampliará la gama del mástil AMWP13-9100 con versiones como modelos completamente eléctricos sin aceite y alimentados por corriente alterna, manteniéndose al ritmo del desarrollo de la tecnología de plataformas de tijera. Su enfoque estará en simplificar el mantenimiento, mejorar la seguridad operativa, incrementar la comodidad y promover la sostenibilidad ambiental, ampliando continuamente las ventajas inherentes de los mástiles telescópicos.

Aunque muchas plataformas de mástiles en el mercado parecen idénticas, a menudo están diseñadas para espacios estrechos como



almacenes, supermercados, hoteles y aeropuertos, donde una estructura ligera, operación ágil y eficiencia energética son esenciales. Para capturar una mayor cuota de mercado, Dingli asegura que debe centrarse en las verdaderas necesidades de sus clientes, entregando productos excepcionalmente prácticos y con una excelente relación calidad-precio.

El AMWP13-9100 es un verdadero pionero en la realización de esta visión para Dingli.

# DIRECTORIO DE FIRMAS

## GRÚAS

Vivir el progreso

**LIEBHERR**

Grúas móviles y sobre orugas




## GRÚAS GRAN ALTURA

**Cruz Araba**

MAQUINARIA DE ELEVACIÓN  
ALQUILER, VENTA,  
MANTENIMIENTO  
Y FORMACIÓN

- PLATAFORMAS ELEVADORAS
- CARRETTILLAS ELEVADORAS
- ELEVADORES DE CARGA
- FREGADORAS INDUSTRIALES

+25 años de experiencia Cruz Araba



Pol. Industrial de Betoño. C/ Concejo 11 · Vitoria-Gasteiz 01013 · ÁLAVA (PAÍS VASCO)  
+34 945 28 25 03 606 41 31 97 administracion@cruzaraba.es [www.cruzaraba.es](http://www.cruzaraba.es)

## 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](mailto:alkoramad@alkora.es) - [www.alkora.es](http://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](mailto: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.loxamhume.com](http://www.loxamhume.com)

**LOXAM HUME**  
Mucho más que un alquiler



**PALFINGER**

# ESPECIAL: RED DE CONCESIONARIOS PALFINGER



## INCADO, S.L.

Con más de 30 años de trayectoria laboral y dedicación, la empresa INCADO S.L. se ha consolidado como un referente en su sector. Desde sus inicios, INCADO S.L. ha trabajado incansablemente para ofrecer a sus clientes soluciones innovadoras y un servicio de excelencia. Su compromiso con la calidad y la mejora continua ha sido el motor de su crecimiento y posicionamiento en el mercado.

La empresa también se centra en la formación y desarrollo de su equipo humano, entendiendo que las personas son el verdadero motor de su éxito. Gracias a este enfoque integral, INCADO S.L. ha logrado mantener relaciones duraderas con sus clientes, basadas en la confianza y la satisfacción mutua.

Además de su amplia experiencia y capacidades, INCADO S.L. forma parte de la red de Concesionarios Oficiales de PALFINGER Ibérica. Esta alianza estratégica refuerza su posición en el mercado y le permite ofrecer una gama de productos y servicios de primer nivel. Como concesionario oficial, INCADO S.L. garantiza soluciones adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente, respaldadas por la calidad y prestigio de una marca líder como PALFINGER.

## SERVICIOS

- **Venta y Distribución de Equipos de Elevación**
- **Servicio Técnico y Mantenimiento Especializado**
- **Asesoramiento y Soluciones Personalizadas**

## CONTACTO

Ctra. Nacional 430 Km.139  
06760 Navalvillar de Pela  
(BADAJOZ)

Tel: 924 82 43 07

Email: [incado@incadosl.com](mailto:incado@incadosl.com)



**PALFINGER.COM**



Part of **Boels**  
RENTAL



• 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)