



La división de repuestos de Vertimac cambia de nombre: **Platform Parts**

“Tras una década de crecimiento orgánico, estamos listos para elevar los estándares mediante la expansión internacional, la evolución de los productos y la profundización de las relaciones con los clientes.”

– Mathieu Naessens, director



LGMG -2 SERIE

BRAZOS DIESEL ARTICULADOS



MODELOS	AR14J-2	AR16J-2	AR18J-2	AR20J-2	AR32J-2
ALTURA MÁXIMA DE TRABAJO	15.9m	17.9m	20.12m	21.58m	34.2m
CAPACIDAD DE LA PLATAFORMA	SIN RESTRICCIONES 300kg	SIN RESTRICCIONES 260kg	SIN RESTRICCIONES 260kg	SIN RESTRICCIONES 260kg	SIN RESTRICCIONES 260kg
	CON RESTRICCIONES 450kg	CON RESTRICCIONES 450kg	CON RESTRICCIONES 350kg	CON RESTRICCIONES 350kg	CON RESTRICCIONES 350kg



LGMG Europe B.V.

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

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

www.lmgglifts.com



RELIABILITY IN ACTION



VERTIMAC BV
Industrielaan 30. 8790 Waregem, BELGICA

PLATFORM PARTS
Industrielaan 30. 8790 Waregem, BELGICA
info@platformparts.com
+32 56 612 666

EN ESPAÑA
Arturo Maldonado, Gerente Territorial
+34 674 016 909
arturo@vertimac.com

- 4 Editorial
- 6 Entrevista a Arturo Maldonado, Gerente de Territorio de VERTIMAC para España y Sudamérica
- 12 Platform Parts adquiere CPS
- 14 Grúas Garro refuerza su compromiso con la innovación, incorporando la primera Liebherr LTM 1300-6.4 en España
- 15 Cervisimag recibe el Premio Merlo Revelación 2025
- 16 Conferencia de Ventas y Servicio Palfinger Ibérica
- 22 Transarbona adquiere la gran Palfinger PK 1050 TEC
- 24 Transgrúas entrega una nueva grúa Fassi F425RA.2.28 E-Dynamic a Lanzagrava
- 25 Transgrúas entrega a Grúas El Campello su segunda minigrúa Jekko: una SPX650 BI-Energy
- 26 LGMG reúne a cerca de 90 clientes en Madrid en el evento "Explora LGMG"
- 32 Cada izado, un paso hacia un país más conectado: Las grúas móviles Liebherr LTM1650-8.1 y LTM1750-9.1 de Grúas Aguilar en el corazón del AVE Madrid – Extremadura
- 33 Alkora refuerza su presencia en España con la apertura de una nueva oficina en Galicia
- 34 Valla regresa con fuerza al segmento de alta tonelada
- 36 Balance 2025: Sector del alquiler de PEMP y más... Asociación Nacional de Empresas Alquiladoras de Plataformas Aéreas de Trabajo
- 38 ANAGRUAL: Innovación, formación y liderazgo sectorial en 2025
- 40 La industria europea de grúas móviles presenta una denuncia antidumping
- 42 Nootboom presenta el EURO-PX3 de 2 ejes en Solutrans (Lyon)
- 44 Grúas TSME cumple 25 años: un cuarto de siglo creando confianza, elevando el listón y mirando siempre un paso más allá
- 48 Bravi Platforms lanza la nueva Residential 170
- 50 HELI celebra su Global Distributor Conference 2025 bajo el lema "Join hands, shared future"
Nuevo RTH 8.27 TC: potencia, pre-cisión y confort al más alto nivel
- 52 JMG Cranes: Formación y mantenimiento programado
- 54 Servera adquiere la gran Palfinger PK 78002 SH
- 56 Palfinger Ibérica celebra una exitosa jornada en Valencia con sus grúas y minigrúas BG Lift
- 58 Grupo Sagar celebra la tercera edición de la Jornada sobre Ferrería y Maquinaria Sostenible
- 61 Manain apuesta por el talento en la VII Feria de Ocupación de Amposta
- 62 Multitel Pagliero y Flodraulic Motion Systems controlan la gravedad... suavemente
- 66 ¿Cómo funciona una fregadora industrial y qué ventajas ofrece Bhiór?
- 68 Axolift celebra en Italia su crecimiento con la apertura de una nueva fábrica
- 69 Maxber Group refuerza su presencia en España con la apertura de una nueva delegación en Sevilla
- 70 Se entregan los primeros carnés de operador de grúa móvil a través de la certificación de personas
- 71 Ignacio Español nuevo líder para Tadano España
- 72 Haulotte amplía su gama Pulseo con una plataforma de tijera todoterreno eléctrica de 21 metros
- 74 Entrevista a Javier Báez, Director Comercial de Euroyen
- 77 Merca-Eleva adquiere la empresa Francisco Nuñez, S.A.
- 78 GSR SPA refuerza su presencia en Bélgica a través de una alianza estratégica con Lauwereys Bvba
- 79 Haulotte Ibérica refuerza su compromiso con el servicio con la incorporación de Luis Fernández como nuevo Service Manager
- 80 Reunión de Jefes de Taller de LoxamHune
- 92 Movicarga visita la fábrica de Platform Basket: excelencia, precisión y futuro eléctrico
- 96 **ESPECIAL PLATAFORMAS**
- 98 Fabricantes
- 138 Los alquiladores opinan
- 168 Tribuna de Opinión: Alquiler de Maquinaria: El David Local Contra el Goliat Multinacional en España
- 170 NOTICIAS REVISTA ONLINE
- 222 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@movicarga.com - **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: PRINTIFY - Fuenlabrada (Madrid) - Depósito Legal: M-36867-1973



Singapur enseña lo que España olvida: el ahorro productivo como política de país

Leía en un artículo que en Singapur, ahorrar no es una opción: es una obligación.

Por ley, todo trabajador debe destinar una parte de su salario al ahorro, y las empresas complementan ese esfuerzo con su propia aportación. No se trata de un impuesto ni de una tasa, sino de una inversión colectiva con retorno individual. Igualito que en España.

Este sistema, llamado Fondo de Previsión Central, fue creado en 1955, antes incluso de que Singapur fuera un país independiente, con el objetivo de garantizar que cada ciudadano pudiera construir su propia seguridad económica.

Este Fondo se estructura en tres cuentas personales: la Ordinary Account, para vivienda, educación y seguros; la Special Account, dedicada al ahorro para la jubilación; y la MediSave Account, destinada a gastos médicos.

Este sistema es obligatorio para trabajadores y empleadores, y se aplica a todos los ciudadanos y residentes permanentes.

Los fondos del CPF pertenecen al trabajador, generan intereses garantizados y están exentos de impuestos mientras se mantienen en la cuenta. Igualito que en España.

Pueden destinarse a pagar una vivienda, financiar atención médica, invertir en formación o complementar la jubilación.

El Estado no promete pensiones universales ni subsidios generalizados: ofrece estructura, disciplina y confianza en el esfuerzo individual como motor del progreso colectivo.

El resultado es un país con una de las tasas de propiedad de vivienda más altas del mundo, baja deuda pública y una economía basada en la estabilidad, la productividad y la confianza mutua entre Estado, empresa y ciudadano. Repito. Igualito que en España.

Mientras, aquí, la familia presidencial y sus discípulos, pasan más tiempo en los juzgados que en Moncloa.

Los comunistas premian más a los okupas, iniquokupas o desde mi punto de vista, desgraciados a los que habría que eliminar, que a

las personas que trabajan cada día para crearse un futuro y un patrimonio.

La paguita a jóvenes es el no va más para conseguir votos, y lo de legalizar gente de fuera para que te vote, se ve que es lo último de lo último.

Nada de impulsar el empleo, incentivar la creación de empresas o ayudar al empresario. No. Paguitas para que la gente siga siendo el borrego que necesitan para que les voten. Vives en la miseria, pero eres feliz porque eres de izquierdas. ¡¡No claudiques!! ¡¡No te rindas a la derecha!! Es maravilloso ese mantra.

Si en España se impulsara un Fondo Nacional de Previsión Productiva, donde tanto trabajadores como empresas aportaran un porcentaje fijo de sus ingresos, no para financiar gasto corriente del Estado, sino para reinvertirlo directamente en su futuro: formación, innovación, seguridad laboral, atracción de empleo, sostenibilidad o digitalización, otro gallo nos cantaría.

Un fondo transparente y auditable, con retornos tangibles y orientado a fortalecer el tejido productivo y empresarial, podría transformar sectores clave como el alquiler de maquinaria, plataformas y grúas, que hoy son motor de la obra, la energía y la industria, pero operan con el freno fiscal echado.

Es gracioso que la Administración exige cada día más sostenibilidad, más seguridad y más modernización, pero sin ofrecer incentivos reales ni estabilidad regulatoria.

Un modelo de ahorro forzoso productivo permitiría desahogar la presión sobre las pymes y premiar la inversión. No sería un gasto, sería una inversión obligatoria en competitividad, para multiplicar el valor del esfuerzo empresarial y personal.

Este año, las empresas del sector han seguido invirtiendo, profesionalizándose y renovando flotas con tecnología más limpia, más segura y más eficiente, pero todo ello con un entorno fiscal que penaliza la reinversión. Un poco injusto diría yo.

España tiene talento, empresas y capacidad; solo falta un sistema que convierta el esfuerzo en progreso. Un progreso verdadero para todos, no como el que nos quieren vender estos comunistoides venidos a menos.

FUERZA Y HONOR

ROXU GRUPO



gruporoxu.com

985 79 36 36

ENTREVISTA

Arturo Maldonado

Gerente de Territorio de VERTIMAC
para España y Sudamérica



Vertimac

Venta de plataformas aéreas nuevas y de segunda mano

Vertimac le ha dado una nueva identidad a la parte de repuestos llamado Platform Parts. La compañía ha decidido darle nombre propio a su división de repuestos para reforzar su especialización en componentes para plataformas aéreas y ganar aún más peso en el mercado internacional. Bajo esta nueva marca, Vertimac agrupa toda su experiencia en recambios en una propuesta más clara, reconocible y orientada al crecimiento.

Con Platform Parts, el cliente se encuentra ahora con una experiencia online mucho más cómoda: una plataforma digital más intuitiva, un catálogo de componentes más fácil de consultar y procesos de pedido simplificados. A esto se suma un enfoque todavía más definido: stock amplio y especializado, rapidez en las entregas y un servicio cercano y personalizado como eje central. Todo



Arturo Maldonado



Mathieu Naessens, Director de Ventas de Platform Parts y Karel Ghistelink, Director de Compras de Platform Parts



Además, nos comparte su visión sobre cómo compiten desde Vertimac frente a otros distribuidores europeos, el papel clave del servicio y la atención al cliente, la mejora de su web para facilitar la consulta de stock y sus previsiones para 2026 en el negocio de plataformas nuevas y de segunda mano.

Mov.- ¿Cómo ha sido el año 2025 para la venta de plataformas aéreas dentro de Vertimac?

Siguiendo con la línea creciente del mercado, estamos sumamente satisfechos de que los clientes sigan confiando en nosotros. Este año 2025 ha sido bueno en general para las ventas de plataformas.

Mov.- ¿Qué evolución han tenido las ventas de plataformas nuevas frente a las de segunda mano?

El mercado parece que frenó la compra de equipos nuevos y ahora valoran la compra de equipos usados de calidad.

ello se acompaña de una imagen renovada, más moderna y alineada con la realidad de un proveedor que quiere ser referencia global en repuestos para plataformas aéreas.

En paralelo a este impulso en la parte de recambios, Vertimac mantiene una sólida actividad en la venta de plataformas nuevas y usadas. Para conocer cómo ha sido 2025 y cómo encaja el mercado de equipos dentro de esta estrategia, hablamos con Arturo Maldonado, Gerente de Territorio de Vertimac para España y Sudamérica. En esta entrevista, Arturo nos cuenta cómo las ventas de plataformas han seguido una dinámica positiva, con un creciente interés por las máquinas usadas de calidad, qué tipos de equipos tienen en stock y en qué condiciones se entregan, hacia qué países exportan con más frecuencia y qué servicios añadidos ofrece Vertimac alrededor de cada operación (transporte, asesoramiento, documentación, postventa, etc.).





Arturo Maldonado y Jonathan Goeminne, Ventas Vertimac Latam

Mov.- ¿Qué tipo de plataformas de segunda mano tienen en stock y en qué condiciones se entregan?

Nuestra gama de equipos usados comprende de todas las familias, desde tijeras eléctricas a brazos diesel, mástiles verticales, manipuladores telescópicos, orugas, etc. Solamente marcas Europeas y Norteamericanas. (Genie, JLG, Haulotte, JCB, Magni,...).

La variedad de máquinas que disponemos facilita que los clientes elijan entre máquinas más nuevas o menos nuevas, pero en todos los casos todas las máquinas se entregan 100% operativas, tanto de funcionamiento como de seguridades.



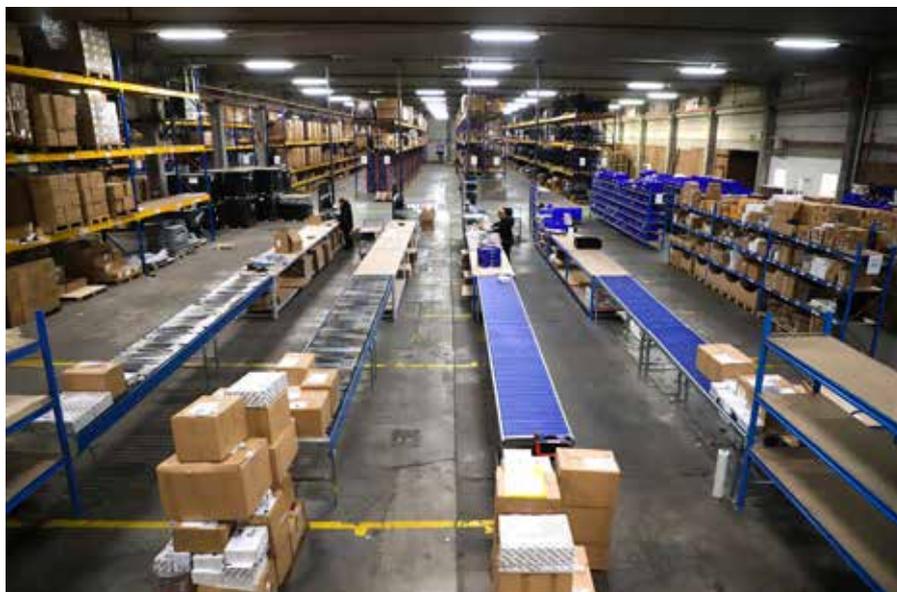
Mov.- ¿Ofrecen algún tipo de garantía?

En máquina nueva, la que el fabricante marca y en usadas, hay una garantía entre profesionales.

Mov.- ¿Cuáles han sido los modelos más vendidos este año o los más demandados por los alquiladores?

Tanto diesel como eléctrico, no hay nada

que destaque en general, porque los clientes los que buscan es fiabilidad, calidad y precio y en las máquinas de VERTIMAC lo encuentran.



Mov.- ¿Hacia qué países o regiones exportan plataformas aéreas con mayor frecuencia?

Europa es la zona de más negocio, y destacan países como España y Francia.

Mov.- ¿Y el plazo habitual de entrega para plataformas usadas?

Depende el lugar de entrega, pero por ejemplo en España, entre 7 a 10 días naturales.

Mov.- ¿Qué servicios adicionales ofrecen junto a la venta (transporte, formación, mantenimiento, certificación)?

Cuando un cliente acude a Vertimac, le ofrecemos el servicio global que conlleva una venta.

Asesoramiento personal para ayudarle a determinar la mejor opción, el transporte del equipo, manuales, certificado CE, ayuda técnica si es necesario y repuestos de las máquinas que vendemos.

Cero emisiones, máxima potencia

LTM 1150-5.4

El accionamiento eléctrico permite que la grúa se mueva sin emisiones de CO₂. Y con una baja contaminación acústica. La batería integrada posibilita que la grúa opere de forma autónoma sin necesidad de conexión eléctrica. La combinación perfecta entre sostenibilidad y eficiencia.

www.liebherr.com

LIEBHERR

Grúas móviles y sobre orugas





¡Esperamos que por lo menos se mantengan los números y que los clientes sigan confiando en nosotros otra década más!

Mov.- ¿Qué mensaje final les gustaría trasladar a sus clientes y distribuidores de cara al próximo año?

VERTIMAC es el partner ideal para los profesionales de las plataformas elevadoras, fiabilidad, honestidad y trabajo constante. El servicio ante todo.

Mov.- ¿Cómo compiten con otros distribuidores europeos en términos de precio, servicio y atención al cliente?

Nuestra filosofía es que el Servicio y Atención al Cliente debe ser lo fundamental, el precio al final es un valor que se le da a los anteriores puntos. Por ello, cada cliente que viene a Bélgica a visitarnos, se le trata de manera exclusiva.

Mov.- ¿Han introducido nuevas estrategias comerciales o promociones durante el año?

Nuestra nueva web de www.vertimac.com se ha actualizado y en ella hemos mejorado el interface, por lo que los clientes pueden ver el stock de manera más rápida.

Mov.- ¿Qué papel juega el servicio post-venta dentro del proceso de venta de plataformas en Vertimac?

Damos asistencia a los clientes desde Bélgica si lo necesitan con nuestro departamento técnico y también disponemos de empresas que colaboran para realizar reparaciones en situ.

Mov.- ¿Qué previsiones manejan para 2026 en la venta de plataformas nuevas y usadas?



snorkel

NEW!!



SNORKEL S3013 MINI

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



Más información:
INFO@AHERNIBERICA.ES

Platform Parts adquiere CPS

La empresa belga de recambios y equipos usados para plataformas aéreas Vertimac/Platform Parts ha adquirido una participación mayoritaria en el proveedor británico de repuestos CPS/Cherrypicker Shop.

Vertimac ha comprado las acciones en manos de Richard Tindale y su familia, mientras que el copropietario Tom Cribb mantiene una participación minoritaria significativa en la compañía y asumirá la gestión diaria del negocio. Tindale, de 65 años, se jubilará, pero seguirá inicialmente en un segundo plano durante un periodo de transición, o durante el tiempo que pueda —o no— ser necesario.

Con sede en el condado de Durham, en el norte de Inglaterra, Cherrypicker Shop se fundó a mediados de 2020 por Tindale y Cribb para vender plataformas nuevas y usadas, junto con recambios para gamas descatalogadas como Simon. En su primer año también fue nombrada distribuidor regional de las plataformas sobre orugas Imer. Más recientemente, ambos decidieron cambiar el nombre comercial y la marca a Cherry Picker Parts o “CPS” para reflejar y centrarse en la línea de negocio que más crecía y que generaba la mayor parte de los ingresos.

En los cinco años transcurridos desde su apertura, la empresa se ha convertido en un proveedor multimarca importante de recambios para todo tipo de plataformas de trabajo aéreas y, a principios de este año, fue nombrada Proveedor Autorizado de Recambios Genie. Actualmente cuenta con un amplio inventario de piezas para la mayoría de los fabricantes principales, lo que hace que la entrega en 24 horas sea cada vez más habitual. Como resultado, se ha convertido en la “llamada única” para un número creciente de flotas de alquiler mixtas y técnicos de servicio que trabajan con máquinas de múltiples fabricantes.

Vertimac se fundó en 2011 como empresa de equipos usados y, en 2015, empezó a enviar recambios junto con los contenedores de maquinaria de ocasión que vendía. Desde entonces, la división de repuestos ha crecido hasta convertirse en una operación muy relevante y de gran volumen, hasta el punto de que en agosto también cambió su nombre a Platform Parts.

El mercado británico ha sido difícil de abordar para la compañía belga, y cada vez estaba más claro que, para convertirse en un actor de peso en Reino Unido, necesitaba una base local y un equipo con experiencia en el país. La oportunidad de Cherry Picker llegó en el momento justo. CPS seguirá operando con normalidad bajo su identidad actual, pero con el respaldo de los recursos de Vertimac/Platform Parts.

Tom Cribb comentó: “Es una gran oportunidad para nosotros para construir sobre los ci-



Nuevos copropietarios: Mathieu Naessens, de Platform Parts (izq.), y Tom Cribb, de Cherry Picker Shop

mientos que hemos asentado en los últimos cinco años y ofrecer a los clientes un servicio aún mejor, plazos de entrega más rápidos desde stock en Reino Unido y precios más competitivos. Ya hemos avanzado mucho tanto con grandes compañías de alquiler como con empresas pequeñas y medianas, y creemos que este acuerdo nos permitirá convertirnos en la opción número uno para recambios de todas las marcas de acceso en el Reino Unido”.

Mathieu Naessens, de Platform Parts, añadió: “Para marcar realmente la diferencia en el Reino Unido, necesitas un socio que en-

tienda el mercado desde dentro. Cherrypicker Shop comparte nuestros valores, nuestro enfoque al cliente y nuestra experiencia técnica. Esta sinergia nos permite crecer juntos y apoyar a los clientes con aún mayor eficacia”.

El director de compras, Karel Ghistelincx, señaló: “El mercado británico tiene un gran potencial, con nuevas marcas —incluidas varias de Asia— ganando presencia. Trabajando junto a CPS, podemos responder a estos cambios a nivel local, con el stock, el servicio y el conocimiento adecuados”.



El nuevo equipo en Reino Unido – (de izq. a dcha.) Karel Ghistelincx, de Platform Parts, con Robbie Hawxby, Shay De, Tom Cribb y Ben Jones, de CPS, y Mathieu Naessens, de Platform Parts.



gam

Piensa Grande

Distribuidores de las mejores marcas



gamrentals.com

clientes@gamrentals.com

900 230 022





Grúas Garro adquiere la primera unidad en España de la grúa móvil Liebherr LTM 1300-6.4

Grúas Garro refuerza su compromiso con la innovación, incorporando la primera Liebherr LTM 1300-6.4 en España

La grúa móvil Liebherr LTM 1300-6.4 de Grúas Garro se adecúa perfectamente a las demandas actuales de sus clientes, ofreciéndoles una gran versatilidad y eficiencia en los proyectos que desarrollan. Con la adquisición de este equipo, Grúas Garro va a poder asumir trabajos que hasta ahora no podían, por requerir de mayor potencia, al tiempo que conseguirán un incremento de la flexibilidad en la ejecución de las tareas, manteniendo la eficiencia en los recursos. El servicio postventa de Liebherr Ibérica es uno de los eslabones estratégicos en su relación comercial: no sólo les ofrece respuestas rápidas, sino que les aporta soluciones eficaces que minimizan los tiempos de parada y les permiten seguir operando con total seguridad.

La empresa Grúas Garro, referente nacional en servicios de elevación y transporte especializado, ha incorporado a su parque de maquinaria la grúa móvil Liebherr LTM 1300-6.4, convirtiéndose en la primera compañía en España en contar con este equipo de última generación, provisto del nuevo sistema de control de grúas de Liebherr, LICCON3. En concreto, destacan su potencia, gracias a una pluma telescópica de 90 metros, su innovadora tecnología y la eficiencia en el transporte que permite minimizar el número de vehículos requeridos para transportar los componentes. “Todo ello no solo mejorará la logística y reducirá los costes operativos, sino que también favorecerá la disminución de las emisiones de CO₂, en línea con nuestros objetivos de sostenibilidad”, afirma Félix Garro, propietario de Grúas Garro.

“

DESTACAN SU POTENCIA, QUE ESTÁ EQUIPADA CON EL SISTEMA DE CONTROL DE GRÚAS LICCON3 Y SU TRANSPORTE ECONÓMICO COMO LAS GRANDES CUALIDADES DE ESTE EQUIPO DE 6 EJES Y 300 TONELADAS DE CAPACIDAD MÁXIMA DE CARGA.

”

“

LAS GRÚAS LIEBHERR HAN ACOMPAÑADO A GRÚAS GARRO EN MUCHOS DE LOS PROYECTOS QUE HAN DESARROLLADO A LO LARGO DE SU TRAYECTORIA PROFESIONAL. EN CADA UNO DE ELLOS, OFRECIÉNDOLES LA SEGURIDAD Y VERSATILIDAD QUE NECESITABAN PARA SEGUIR POSICIONÁNDOSE COMO UNO DE LOS REFERENTES DEL MERCADO.

”

Grúas Garro es pionera al convertirse en la primera empresa, a nivel nacional, en contar con este modelo de grúa móvil de 6 ejes y 300 toneladas de capacidad máxima de carga. “La adquisición de la grúa móvil Liebherr LTM 1300-6.4 nos permite dar un salto cualitativo importante. A partir de ahora, vamos a poder realizar ciertos trabajos que hasta ahora requerían del uso de equipos más grandes, reduciendo significativamente los costes asociados al traslado y la logística. Además, ser los primeros en España en contar con esta unidad refuerza nuestro compromiso con la innovación y el afán de nuestra empresa por apostar por la mejora continua”, subraya Félix Garro.

NUEVO MODELO CON LICCON3

Con la nueva grúa móvil LTM 1300-6.4, sucesora del exitoso modelo LTM 1300-6.3, ya hay

“

PRINCIPALES ÁMBITOS DE APLICACIÓN: SECTOR EÓLICO Y OBRA CIVIL.

”

cinco modelos de grúa Liebherr equipados con el sistema de control de grúas LICCON3. “Contar con este equipamiento nos permitirá simplificar los procesos de mantenimiento, ya que facilitará el diagnóstico y la monitorización del estado de la máquina en tiempo real. Además, podremos llevar a cabo un control más detallado de los trabajos realizados, permitiendo una gestión más eficiente de los proyectos. Esto se traducirá en una mayor fiabilidad y reducción de los tiempos de inactividad, así como en una mejora en la planificación y ejecución de las tareas”, apunta Félix Garro.

La grúa móvil Liebherr LTM 1300-6.4 de Grúas Garro cubrirá el hueco existente entre sus grúas Liebherr LTM 1230-5.1 y LTM 1350-6.1, con lo que optimizarán su capacidad operativa y ejecutarán proyectos de manera más eficiente.

PRINCIPALES ÁMBITOS DE APLICACIÓN

Grúas Garro destinará su grúa Liebherr LTM 1300-6.4, principalmente, a trabajos en el sector eólico, así como a proyectos de obra civil como, por ejemplo, el montaje de viaductos y grandes estructuras industriales.

Liebherr ha acompañado a Grúas Garro durante su larga trayectoria profesional y le ha garantizado un rendimiento fiable, eficiente y adaptado a las necesidades específicas de su actividad. “Desde el primer momento, nos ofrecieron soluciones personalizadas y un acompañamiento técnico que ha marcado la diferencia. Además, la calidad de sus materiales, el servicio postventa, gestionado a través de Liebherr Ibérica y uno de los pilares que refuerza nuestra confianza en la marca, así como su compromiso con la innovación nos dan la tranquilidad de estar trabajando con un socio tecnológico de primer nivel”, concluye Félix Garro.

Cervisimag recibe el Premio Merlo Revelación 2025

Cervisimag ha sido galardonada con el Premio Merlo Revelación 2025, un reconocimiento que destaca su esfuerzo, compromiso y notable crecimiento dentro de la red ibérica Merlo.

El premio subraya la dedicación del equipo de Cervisimag, su pasión por la maquinaria y la confianza que han sabido generar entre clientes y colaboradores.

“Este premio es para todo el equipo —por un trabajo bien hecho, por la pasión que ponemos en lo que hacemos y por la confianza de nuestros clientes y colaboradores. Gracias a Merlo por creer en nosotros y compartir esta visión de un futuro donde el servicio, la innovación y la proximidad son los pilares fundamentales”, señalaron desde la compañía.

Cervisimag reafirma así su compromiso con la excelencia, la innovación y la cercanía al cliente.

“Seguiremos trabajando con la misma energía y entusiasmo. ¡Esto es solo el comienzo!”, concluyeron.





Conferencia de Ventas y Servicio Palfinger Ibérica

Madrid 2025

Los días 6 y 7 de noviembre de 2025, PALFINGER Ibérica celebró en Madrid su Conferencia Anual de Ventas y Servicio, un encuentro que volvió a reunir a la red de concesionarios, equipos técnicos, responsables de servicio y al conjunto del personal comercial para compartir estrategias, revisar resultados y reforzar el espíritu de colaboración que caracteriza a la marca.





Jueves, 6 de noviembre

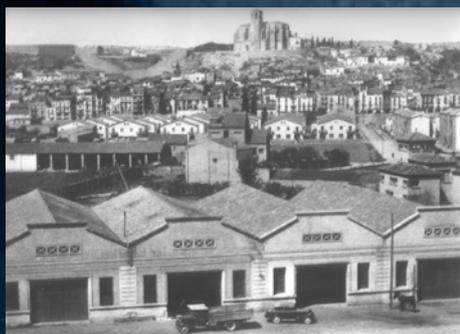
El evento tuvo lugar en el Eurostars Madrid Congress, donde los asistentes fueron recibidos durante la mañana del jueves por el director general de PALFINGER IBÉRICA, **Jörg Schopferer**, para una jornada marcada por el análisis de la situación del mercado y la visión estratégica de la compañía para el próximo ejercicio. Tras un almuerzo de bienvenida, la sesión plenaria comenzó con una presentación de apertura centrada en los avances logrados durante 2025 y los retos de cara al 2026.





A lo largo de la tarde se sucedieron distintas intervenciones que abordaron novedades de producto, situación del mercado y ventas, evolución del marketing, revisión de procesos internos y líneas de desarrollo previstas para el próximo año. Aquí los protagonistas fueron los miembros del equipo directivo de Palfinger Iberica, con especial protagonismo en las presentaciones de **Daniel Prieto, Manuel Pérez, Enrique Rodríguez y Diana Montoya.**



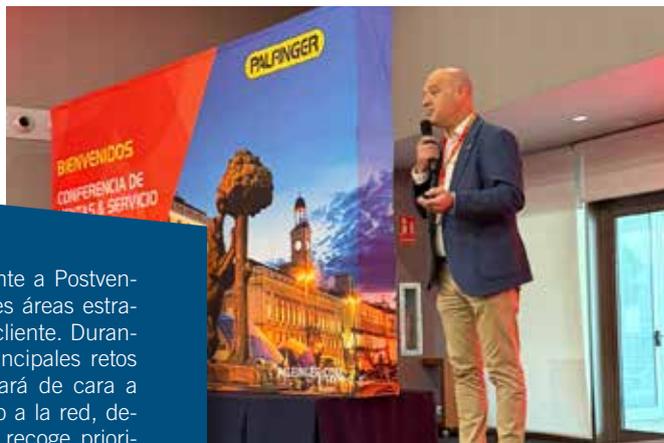


El final de la tarde tuvo un momento muy especial para Palfinger, y para toda su Red de concesionarios, tuvo que ver con un homenaje realizado a la trayectoria profesional de Vicent Dolset Solanes, fundador de DOLSET CAI concesionario oficial de Palfinger en Balaguer (Lérida), quien a sus 84 años sigue yendo a su taller todos los días y es un ejemplo de emprendimiento. El no estuvo presente, pero se realizó una conexión via streaming donde compartió sus mejores momentos desde 1961, año de fundación de Dolset Cai, y dio unos interesantes consejos a toda la Red, quien escucho atentamente sus palabras.



VIERNES, 7 de noviembre

El viernes comenzó con una agenda orientada especialmente a Postventa, Recambios y al departamento de Desarrollo de Red, tres áreas estratégicas para la excelencia del servicio y la satisfacción del cliente. Durante estas sesiones se revisaron los avances del año, los principales retos identificados y las soluciones que PALFINGER implementará de cara a 2026. También se presentó el Plan de Acción con respecto a la red, derivado de la macro encuesta hecha a inicios de año, que recoge prioridades, compromisos y mejoras conjuntas para fortalecer aún más el soporte a concesionarios y talleres. Esta sesión de presentaciones estuvo liderada por Sergio Valderrábano, Juan Antonio Luna y Carlos de la Casa.



La Conferencia de Ventas y Servicio PALFINGER Ibérica 2025 concluyó con un almuerzo de cierre y un mensaje claro de la dirección: la importancia de mantener la unidad, reforzar el trabajo conjunto y seguir apostando por la mejora continua para afrontar un 2026 lleno de nuevas oportunidades. Una edición que reafirmó el compromiso común y el propósito que impulsa a toda la red:

JUNTOS SOMOS MÁS FUERTES.





Uno de los momentos más destacados del evento fue la visita a las obras de las futuras instalaciones de PALFINGER Ibérica en Vicálvaro. Los asistentes pudieron conocer de primera mano el avance de un proyecto que marcará un antes y un después en la capacidad operativa y de servicio de la compañía en España. La nueva sede, concebida con criterios de sostenibilidad, eficiencia y modernización, permitirá ofrecer un servicio más ágil, completo y adaptado a las necesidades actuales del mercado. Toda la Red participó de una foto para el recuerdo y escuchó atentamente de mano de Guillermo Jimenez de Laiglesia, los principales hitos del proyecto de construcción.



Transarbona adquiere la gran Palfinger PK 1050 TEC

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

TRANSARBONA, S.L.

Transarbona, S.L., también conocida comercialmente como GAMMA Transarbona, es una empresa familiar ubicada en Sóller, en las Islas Baleares, que se dedica principalmente al comercio al por mayor de materiales de construcción. Su actividad incluye la venta de productos para la reforma y la obra nueva: desde materiales básicos de edificación, electricidad y fontanería, hasta revestimientos, baldosas y productos completos para baños.

Esta compañía combina su rol de proveedor de materiales con servicios de entrega y asesoramiento técnico, lo que la convierte en un socio de referencia para profesionales de la construcción, reformistas y particulares en la zona. Gracias a su ubicación estratégica en Mallorca, su capacidad de adaptación al mercado local y su variedad de productos (incluyendo estufas y otros elementos para el hogar), Transarbona, S.L. ha logrado establecerse como un punto de confianza para quienes buscan soluciones integrales en construcción y reforma.

LA PK 1050 TEC

La PK 1050 TEC adquirida y montada sobre RENAULT K R8x4 MEDIUM 13L E6, cuenta con 8 prolongas hidráulicas (G), Fly - JIB PJ190 E con 6 prolongas hidráulicas adicionales, lo que le permite un alcance horizontal de 27,8 m y hasta 1280kg de carga. Además, como peculiaridad, cuenta con un cabrestante hidráulico 2.5t MFA instalado en brazo principal y luz de trabajo LED premium montada en el brazo articulado y el jib.



Este potente conjunto de camión grúa, ha sido montado por el Centro de Montaje PALFINGER de Madrid. El carrozado estuvo a cargo de GRIB, concesionario oficial PALFINGER.

La grúa PK 1050 TEC pertenece a la nueva y mejorada gama alta: TEC. Ésta puede equiparse con los siguientes sistemas de asistencia:

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

P-FOLD: Sistema de asistencia de PALFINGER. Este convierte el plegado y desplegado del brazo articulado en una tarea fácil para el operario. El operador es guiado de forma clara y segura gracias a la navegación por menús intuitiva del mando PALcom P7.



Gracias a las nuevas funciones denominadas MEXT y TOOL, la PK 1050 TEC presenta una gama de opciones innovadoras adicionales:

MEXT permite monitorizar una o dos extensiones mecánicas mediante sensores y, como resultado, integrarse en el sistema de protección de sobrecarga.

TOOL permite que varios dispositivos adicionales, que están conectados a través del adaptador multifuncional (MFA), se incluyan en el cálculo del límite de estabilidad.

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

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



PK 880 TEC

PRECISIÓN Y POTENCIA EXTREMA

Diseño avanzado, tecnología de vanguardia
y máxima precisión



Transgrúas entrega una nueva grúa Fassi F425RA.2.28 E-Dynamic a Lanzagrava

Transgrúas ha realizado una nueva entrega a Lanzagrava, una de las empresas referentes en Lanzarote con más de 35 años de experiencia en el ámbito de la construcción, áridos y obras civiles. La compañía amplía su flota con una grúa hidráulica articulada Fassi F425RA.2.28 E-DYNAMIC, que se suma a las unidades F820 y Jekko JF545 ya incorporadas en anteriores ocasiones.

La Fassi F425RA.2.28 E-DYNAMIC destaca por su potencia, precisión y equipamiento tecnológico de última generación, consolidándose como una solución ideal para trabajos exigentes de elevación y manipulación de cargas pesadas.

Entre sus principales características técnicas destacan:

- Capacidad de elevación: 42,51 Tn/m
- Clase de elevación: HD4/S2 con gancho giratorio de 16 Tn
- Rotación continua de 360° mediante motor hidráulico
- Tecnología avanzada: limitador electrónico FX500, sistemas Prolink, XP, ADC y display gráfico
- Sistema XF (Extra Fast) con válvula de caudal variable y control digital de rotación
- Radiomando RCS Scanreco para un control seguro y preciso
- Cabrestante V20 con control automático
- Dos prolongas manuales para ampliar el alcance operativo

Para esta entrega, Transgrúas ha llevado a cabo un montaje tipo "sándwich", optimizando al máximo el rendimiento del conjunto. El vehículo se ha completado con una carrocería de 4 metros y caja de quita y pon, que incluye:

- Suelo de chapa reforzado de 4 mm
- Frontal de carga con puente y varilla portaaccesorios



- Laterales de aluminio, ganchos, tornos y cajas de herramientas
- Depósito de agua, iluminación y señalización completa del contorno

"Esta nueva Fassi F425RA refuerza la apuesta de Lanzagrava por la calidad, la innovación y la eficiencia operativa, valores que compartimos plenamente en Transgrúas", destacan desde la compañía.

Con esta entrega, Transgrúas reafirma su compromiso de ofrecer soluciones integrales de elevación y transporte adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente.

Desde la empresa expresan su agradecimiento a Lanzagrava por la confianza depositada una vez más en su equipo y les desean el mayor de los éxitos con esta nueva incorporación a su flota.



Transgrúas entrega a Grúas El Campello su segunda minigrúa Jekko: una SPX650 BI-Energy

Transgrúas ha realizado una nueva entrega a la empresa Grúas El Campello, referente en el sector de la elevación y el transporte en la provincia de Alicante. Con más de 30 años de experiencia ofreciendo soluciones integrales de alquiler de grúas y servicios de transporte en Alicante, Murcia y Valencia, la compañía amplía ahora su flota con una minigrúa Jekko SPX650 BI-ENERGY, su segunda unidad de la marca italiana, tras la adquisición previa del modelo SPX532.

La Jekko SPX650 BI-ENERGY es una mini-grúa versátil y compacta, diseñada para ofrecer máxima precisión, potencia y autonomía. Dispone de una capacidad de carga de 5 toneladas, un alcance de hasta 20 metros y una altura de trabajo de 23,5 metros. Está equipada con JIB hidráulico de tres extensiones, cabrestante de 800 kg y orugas blancas de bajo marcado, especialmente adecuadas para trabajos en interiores.

Gracias a su motor diésel Kubota combinado con el sistema eléctrico trifásico, esta versión BI-ENERGY permite operar tanto en entornos exteriores como en espacios cerrados, ofreciendo cero emisiones cuando se trabaja en modo eléctrico y garantizando una máxima flexibilidad operativa.

“La Jekko SPX650 es una máquina que combina potencia, tecnología y precisión, ideal



para los exigentes proyectos de elevación que realiza habitualmente Grúas El Campello”, destacan desde Transgrúas.

Con esta nueva incorporación, Grúas El Campello refuerza su compromiso con la innovación y la eficiencia en sus operaciones, apos-



tando por equipos de última generación que se adaptan a las necesidades más exigentes del sector.

Desde Transgrúas, la compañía agradece la confianza renovada que Grúas El Campello sigue depositando en su equipo y productos, y les desea el mayor de los éxitos con su nueva Jekko SPX650 BI-ENERGY.

SOMOS TECHNO

GAMA TECHNO

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

GRÚAS FASSI



TRANS GRUAS
ENTRE ESPECIALISTAS

@ info@transgruas.com
 transgruas.com

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

FASSI
LEADER IN INNOVATION

ESCANEA EL QR PARA
VER Y DESCARGAR TODAS
LAS FOTOS DEL EVENTO



Explora LGMG

LGMG reúne a cerca de 90 clientes en Madrid en el evento “Explora LGMG”

El 23 de octubre, LGMG celebró su esperada reunión de clientes en San Sebastián de los Reyes (Madrid) bajo el lema “Explora LGMG”, reuniendo a casi un centenar de asistentes de toda España y Portugal.

Durante el evento, la marca presentó a sus equipos técnicos europeo y español, compartió su estrategia de crecimiento y mostró sus últimas innovaciones en maquinaria, reforzando así su fuerte compromiso con el mercado ibérico.

Este evento marcó la presentación oficial de varios modelos nuevos: una plataforma articulada de 34 metros, una nueva carretilla elevadora, una nueva tijera de 8 metros y un nuevo manipulador telescópico de 6 metros.

UNA AMPLIA EXPOSICIÓN DE LGMG

Los asistentes pudieron conocer una amplia gama de equipos, incluyendo plataformas de tijera, plataformas articuladas, manipuladores telescópicos, mástiles verticales y carretillas elevadoras.



Ver video





El punto culminante de la exposición fue la nueva plataforma articulada de 34 metros, que despertó gran interés entre los visitantes.

A lo largo del día, LGMG realizó una encuesta para conocer las razones por las que los clientes eligen la marca. Las respuestas fueron claras: relación calidad-precio, fiabilidad, calidad, el equipo humano detrás de LGMG y la amplitud de su gama de productos.

Un reconocimiento directo al esfuerzo de la empresa por ofrecer soluciones competitivas, eficientes y con un alto nivel de servicio.

LA FORTALEZA DE UN GRUPO GLOBAL

Vincent Vercaemst, Director Comercial de LGMG Europa, explicó que LGMG forma parte del Lingong Group, fundado en 1972, uno

de los principales conglomerados industriales de China, clasificado entre las 100 principales empresas de maquinaria de construcción del país.

El grupo incluye Shandong Lingong Construction Machinery Co., Ltd. (SDLG), Lingong Heavy Machinery Co., Ltd. (LGMG) y Lingong Special Machinery Co., Ltd., con operaciones que abarcan los sectores de construcción, minería, maquinaria especial y componentes.

En 2024, los ingresos por ventas del grupo Lingong alcanzaron los 5.380 millones de dólares, situándose como el quinto mayor fabricante de maquinaria de construcción de China.

Con sede en Jinan, LGMG se especializa en plataformas de trabajo en altura, manipuladores telescópicos y equipos mineros, situándose



Vincent Vercaemst, Director Comercial de LGMG Europa



Verania Costa, Country Manager de LGMG en España



Carlo Forini, Responsable de Telescopicos



se entre los 100 mayores fabricantes de maquinaria de construcción del mundo y en el top 5 de marcas de plataformas en China.

Con filiales en Europa, Norteamérica, Australia y Asia, LGMG ha construido una sólida red global. En 2023, inauguró una moderna planta de fabricación en Monterrey (México) como parte de su estrategia "Global Ecosystem Economy", con una capacidad de producción de 30.000 unidades al año, reforzando así su presencia internacional.





UNA HISTORIA DE CRECIMIENTO EN ESPAÑA

El crecimiento de LGMG en España no puede entenderse sin mencionar a Verania Costa, Country Manager de LGMG en España, cuya dedicación y liderazgo han sido claves para el éxito de la marca. Incansable y apasionada, Verania ha realizado un trabajo excepcional en todo el país.

Durante el evento, rindió un sentido homenaje a Ramón Gabarró, fundador de Servei y uno de los primeros visionarios que, en 2017, confió en LGMG.

“En 2018 solo había cuatro clientes de LGMG en España”, recordó Verania emocionada. “Ramón era un hombre de valores que se atrevió a viajar a China para comprar las primeras máquinas.”

Hoy cuenta con más de 50 clientes en la Península Ibérica, y una gama de más de 80 modelos, desde tijeras eléctricas compactas hasta plataformas de gran altura.

España se ha convertido en uno de los mercados más importantes de LGMG en Europa, con España y Portugal.

A pesar del impacto de los aranceles anti-dumping en 2024, que provocaron compras anticipadas, la empresa mantiene un firme compromiso con un crecimiento sostenible y transparente.

Desde la incorporación de Verania a LGMG en 2021, la empresa ha experimentado un crecimiento constante y sólido.



Robin Wang, Director General de LGMG Europa junto a Verania Costa, Country Manager de LGMG en España



Vincent Vercaemst, Raúl Gomariz, Verania Costa y Alfonso de la Lama



Uno de los momentos más destacados fue la presentación del equipo técnico y de servicio en España, liderado por Adalberto Baena y Jonathan Fuentes, responsables del soporte postventa y la formación de clientes.

Solo en 2025 ya han realizado 23 sesiones de formación, capacitando a más de 160 operadores, con más sesiones previstas para el próximo año—equivalentes a 20 semanas de formación en este año.

El servicio postventa es una de las máximas prioridades de LGMG. La empresa opera actualmente un almacén de repuestos de 2.500 m² en los Países Bajos, valorado en 3 millones de euros, respaldado por una red de más de 40 socios de servicio en Europa y ocho gestores de servicio internos.

El objetivo es claro: minimizar los tiempos de inactividad de las máquinas y garantizar un soporte rápido y eficiente en el exigente mercado europeo.

“Queremos vender mejor, fidelizar a los clientes y seguir siendo un proveedor de referencia en España. LGMG ha venido para quedarse”, enfatizó Verania Costa.

EQUIPO, FORMACIÓN Y SERVICIO: LOS PILARES DEL ÉXITO

Apoyando al equipo, Robin Wang, Director General de LGMG Europa, interactuó personalmente con los clientes durante toda la jornada.

El equipo presente en San Sebastián de los Reyes incluyó a Verania Costa, Vincent Vercaemst, Adalberto Baena, Jonathan Fuentes, Titta Mäkäräinen, Robin Wang, Carlo Forini, Echo Bai y Julien Zhang.



LGMG también está ampliando su red de talleres asociados y estableciendo nuevas alianzas con empresas de alquiler medianas y grandes, consolidando su posición como proveedor preferente.

**INNOVACIÓN CONTINUA:
NUEVAS MÁQUINAS Y DEMOSTRACIONES PRÁCTICAS**

Durante “Explora LGMG”, la compañía presentó sus últimas actualizaciones de producto, reforzando su enfoque en la innovación.

Tras las presentaciones, los clientes tuvieron la oportunidad de probar los nuevos modelos in situ.

NUEVA PLATAFORMA ARTICULADA AR32J-2

Uno de los principales atractivos fue la AR32J-2, una plataforma articulada con una altura de trabajo de 34,2 metros.



Robusta, eficiente y con un impresionante alcance, está diseñada para entornos exigentes donde la altura y la precisión son esenciales.

Especificaciones clave:

- Altura máxima de trabajo: 34,2 m
- Alcance horizontal: 20,43 m
- Capacidad de plataforma: 260 / 350 kg
- Motor: Kubota diésel (54,6 kW)
- Peso: 18.900 kg
- Pendiente superable: 45%

Cuenta con un sistema hidráulico optimizado de 200 L, depósito de combustible de 100 L y plataforma de 2,44 x 0,9 m, combinando confort y rendimiento.

Fue la primera presentación pública del modelo, que establece un nuevo estándar en plataformas de gran altura dentro de la gama LGMG.

TIJERA ELÉCTRICA S0607E-2

La S0607E-2 es una tijera eléctrica compacta, ideal para mantenimiento, instalación y logística interior. Silenciosa y sin emisiones, es perfecta para hospitales, centros comerciales y fábricas.

Datos principales:

- Altura máxima de trabajo: 7,8 m
- Capacidad de carga: 230 kg
- Peso: 1.610 kg
- Dimensiones: 1,86 x 0,76 m
- Alimentación: Eléctrica

Dispone de plataforma extensible, neumáticos anti-marcado y control proporcional para un manejo suave y preciso. Su diseño compacto permite pasar por puertas estándar y facilita el transporte—lo que la hace muy versátil en entornos urbanos.



MANIPULADOR TELESCÓPICO H625

El H625 también atrajo gran atención. Compacto pero potente, ofrece excelente estabilidad y maniobrabilidad, adaptándose tanto a entornos industriales como a obras con espacio reducido.



Prestaciones técnicas:

- Capacidad de carga: 2,5 t
- Altura máxima de elevación: 5,94 m
- Alcance horizontal: 3,41 m
- Tracción y dirección a las cuatro ruedas
- Modos de dirección: normal, a las cuatro ruedas, cangrejo

Su sistema hidráulico de detección de carga ajusta la potencia según la carga, mejorando la eficiencia y seguridad.

La versión eléctrica H625E, con batería de litio, ofrece el mismo rendimiento con cero emisiones y funcionamiento silencioso.

CARRETILLA ELEVADORA DIÉSEL F25

Otro gran estreno fue la F25, una carretilla contrapesada diésel con capacidad de 2,5 toneladas, diseñada para uso industrial, logístico y en construcción. Equipada con motor Kubota y transmisión hidrostática, ofrece un rendimiento sólido en condiciones exigentes.

Datos técnicos:

- Capacidad nominal: 2.500 kg
- Altura de elevación: 3,4 m
- Peso en vacío: 4.350 kg
- Longitud total (sin horquillas): 4,26 m
- Anchura total: 1,49 m



Entre sus ventajas destacan neumáticos de gran tamaño para mejor tracción, dirección hidráulica asistida, sistema de inclinación del mástil (10° hacia adelante / 12° hacia atrás) y una cabina ergonómica con visibilidad total.

PRÓXIMAS INNOVACIONES

LGMG anunció el desarrollo de una gama completa de manipuladores rotativos de hasta 26 metros, con 24 modelos previstos en los próximos años, además de nuevas carretillas todoterreno (2,5 a 5 t).

La gama de tijeras se ampliará con modelos eléctricos e híbridos de 28 y 32 metros, además de tijeras sobre orugas de hasta 12 metros, que debutarán en SMOPYC 2026.

MIRANDO HACIA ADELANTE: FABRICACIÓN EN EUROPA

La visión a medio plazo de LGMG es ambiciosa: fabricar en Europa.

Tras la apertura de su planta en Monterrey, la empresa sigue trabajando hacia una producción europea, adaptada a los requisitos locales, con componentes de alta calidad (motores Perkins, transmisiones Carraro, etc.) y soporte directo local.

LGMG: APOYO TOTAL A ANAPAT

Durante la convención, ANAPAT tuvo una presencia destacada con Alfonso de la Lama, su Secretario General, quien anunció que LGMG será Patrocinador Premium en la 32ª Convención ANAPAT en A Coruña.



Alfonso de la Lama Secretario General de ANAPAT

Alfonso animó a las empresas de alquiler aún no asociadas a unirse a ANAPAT y crecer juntas, destacando los principales servicios de la asociación:

- Representación ante autoridades e instituciones
- Networking con otras asociaciones (Alianza ELEVA, CNC, UNE, FEM-AEM)
- Asesoramiento técnico y jurídico
- Circulares informativas sobre novedades normativas y laborales



- Formación certificada de operadores según UNE 58923 e ISO 18878, además de formación mecánica (PEMP)
- Acuerdos de colaboración exclusivos y beneficios para socios

SESIÓN INTERACTIVA

Tras probar las máquinas, los asistentes participaron en una sesión interactiva para compartir impresiones y debatir las inquietudes de las empresas de alquiler.

LGMG escuchó atentamente las opiniones de los clientes y se comprometió a actuar según las sugerencias recibidas. Muchos destacaron la profesionalidad del equipo de LGMG, la calidad del producto y el sólido servicio postventa.

También se proyectaron tres vídeos testimoniales "BUILT ON TRUST", con clientes de LGMG como Servei, Mercaelewa y Renta (Helsinki).

PLATAFORMA ONLINE DE REPUESTOS

LGMG presentó su portal online de repuestos: <https://shop.lgmg.com.cn/#/login?redirect=/¶ms={}>

MÁQUINAS ELÉCTRICAS: LA VENTAJA DE LAS CERO EMISIONES

Vincent también explicó las ventajas de los modelos eléctricos: Cero emisiones, baterías con 10 años de vida útil y 5 años de garantía, menor consumo de componentes, coste energético inferior al del combustible y un 30% menos de ruido.

Las tasas de utilización son más altas, con menos tiempos de inactividad, y el mantenimiento es significativamente más sencillo.

Para acabar el evento hubo una cena donde se sortearon unas maquetas, tanto de plataformas como de telescopios.

Robin Wang se dirigió a los asistentes para agradecerles la confianza puesta en la marca LGMG: "Tenemos nuevas máquinas, nueva energía y lo más importante, nuevos amigos." explicó.

"Yo he estado viajando desde 2017 y cada vez que vengo me doy cuenta que los negocios son entre personas. La relación con nuestros clientes se basa en la amistad y la confianza. Hoy no solo vendemos máquinas. Podéis ser testigos de que no. No solo fabricamos máquinas, sino que construimos juntos confianza y un futuro más firme. Gracias por vuestra confianza, por vuestro tiempo y por creer en nosotros" concluyó.

UN DÍA PARA COMPARTIR, APRENDER Y CRECER

Con este evento, LGMG reafirmó su compromiso con el mercado ibérico, con la innovación y, sobre todo, con las personas que han hecho posible su éxito.

"Explora LGMG" fue mucho más que una presentación de productos: fue una experiencia de marca, una celebración de su trayectoria y una apuesta por el futuro.

Cada izado, un paso hacia un país más conectado: Las grúas móviles Liebherr LTM1650-8.1 y LTM1750-9.1 de Grúas Aguilar en el corazón del AVE Madrid – Extremadura

La red de alta velocidad española continúa su expansión con nuevos tramos que mejorarán la conectividad entre comunidades autónomas. En este contexto, Grúas Aguilar participa activamente en las obras de la línea de alta velocidad (AVE) Madrid-Extremadura, concretamente en el tramo de Malpartida (Plasencia, Extremadura), una infraestructura clave que en el futuro permitirá enlazar también con Portugal.

UN PROYECTO DE GRAN ENVERGADURA

El desarrollo del viaducto en este tramo ha requerido operaciones de izado de alta complejidad técnica, donde la precisión, la seguridad y la capacidad de carga han sido factores determinantes. Para afrontar este reto, Grúas Aguilar desplegó dos de sus equipos más potentes y avanzados: las grúas móviles Liebherr LTM 1650-8.1 y LTM 1750-9.1.

Ambas unidades trabajaron de forma coordinada para elevar estructuras metálicas de hasta 180 toneladas de peso y 40 metros de longitud, demostrando su excelente rendimiento en proyectos de gran escala y su fiabilidad en condiciones exigentes.

TECNOLOGÍA Y EXPERIENCIA AL SERVICIO DE LA INFRAESTRUCTURA

El uso de maquinaria Liebherr de última generación permite optimizar los tiempos de montaje y maximizar la seguridad en cada maniobra. Las grúas LTM 1650-8.1 y LTM 1750-9.1 destacan por su gran capacidad de carga, versatilidad en configuraciones de pluma y movilidad eficiente, características esenciales para este tipo de proyectos ferroviarios.

Gracias a la combinación de tecnología avanzada y un equipo humano altamente cualificado, Grúas Aguilar continúa consolidándose como una empresa referente en soluciones de elevación para grandes infraestructuras.

COMPROMISO CON EL PROGRESO Y LA CONECTIVIDAD

Con su participación en la construcción de la línea AVE Madrid-Extremadura, Grúas Aguilar reafirma su compromiso con el desarrollo de infraestructuras que impulsan el crecimiento económico, la movilidad sostenible y la integración territorial.

Cada proyecto en el que participa la compañía representa un paso más hacia un futuro más conectado, eficiente y competitivo para España.



Alkora refuerza su presencia en España con la apertura de una nueva oficina en Galicia

El Grupo ALKORA continúa su proceso de expansión nacional con la apertura de una nueva oficina en Vigo, un paso estratégico dentro de su plan de crecimiento territorial. Esta apertura permitirá al grupo estar aún más cerca de sus clientes en la Comunidad Gallega y reforzar su desarrollo comercial en una de las regiones con mayor dinamismo empresarial del país.

La nueva delegación estará dirigida por José Antonio Pérez Crujeiras, profesional con 39 años de experiencia en el sector asegurador y de corredurías, reconocido también por su destacada labor en la Fundación INADE. Su incorporación aporta un profundo conocimiento del mercado gallego y un firme compromiso con la excelencia en el servicio al cliente.

Con esta nueva apertura, ALKORA alcanza las 12 oficinas en España y un equipo formado por 240 profesionales, consolidando su posición como una de las corredurías líderes del mercado nacional.

“Esta nueva sede en Vigo refuerza nuestra vocación de cercanía y servicio. Queremos acompañar a nuestros clientes gallegos con la misma dedicación, experiencia y solvencia que nos caracteriza en todo el territorio nacional”, afirmó la dirección de ALKORA.

El Grupo mantiene firme su rumbo hacia el objetivo estratégico 2026, que contempla alcanzar las 14 oficinas y superar los 300 profesionales, continuando así su crecimiento sostenido y su compromiso con la innovación, la profesionalidad y la proximidad al cliente.



Alkora abre
nueva oficina
en Galicia

#Alkora #ExpansiónEmpresarial
#SectorAsegurador
#CorreduríaSeguros #Galicia
#Vigo

ALKORA
GRUPO VERSPIEREN

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.

Valla regresa con fuerza al segmento de alta tonelada

Una nueva generación de grúas eléctricas de 35 a 50 toneladas marca el renacimiento de la gama pesada.

El fabricante italiano Valla, reconocido pionero en el desarrollo de grúas eléctricas compactas y pick & carry, ha presentado una nueva serie de grúas de alta tonelada que supone un paso importante en la evolución tecnológica de la marca. Tras años de consolidar su liderazgo en capacidades medias, Valla vuelve a apostar decididamente por las grandes cifras con una gama de ocho modelos que cubre capacidades de 35 a 50 toneladas, ofreciendo configuraciones tanto radiocontroladas como con cabina para operador a bordo.

En España, Valla se vende a través de Tada-no España.

UNA GAMA COMPLETAMENTE RENOVADA

La nueva serie incluye versiones R (radio control) y RC (con cabina), en un abanico que parte de la V44-320 (35 t) y alcanza la V100-470 (50 t). El diseño modular permite hasta 32 configuraciones diferentes según el uso previsto: bastidor fijo o extensible, trabajos en interiores o exteriores, y distintas combinaciones de brazo telescópico.

A nivel dimensional, los modelos mantienen una sorprendente compacidad estructural: unos 5 metros de largo por poco más de 2 me-



tros de ancho y 2,4 m de alto, con pesos en orden de marcha entre 31 y 39 toneladas. Esta proporción entre capacidad y tamaño sigue siendo uno de los sellos de identidad de Valla, que busca siempre maximizar la maniobrabilidad en espacios reducidos sin comprometer la estabilidad ni la potencia de elevación.

ELECTRIFICACIÓN Y CONTROL AVANZADO

Fiel a su filosofía, Valla mantiene en esta gama su apuesta por la propulsión totalmente eléctrica, un rasgo diferenciador que la sitúa en una posición ventajosa frente a los fabricantes tradicionales de grúas diésel. Las nuevas máquinas combinan baterías de alto rendimiento con sistemas de control digital que permiten maniobras más suaves, precisas y seguras.

La versión radiocontrolada está pensada para operaciones en entornos confinados, donde la visibilidad directa del operador no es posible o se requiere mantener una distancia de seguridad. En cambio, las versiones con cabina ofrecen un puesto ergonómico y protegido, ideal para trabajos prolongados en obra o en exteriores.

UNA RESPUESTA A LA DEMANDA DEL MERCADO

Con esta nueva serie, Valla pretende recuperar protagonismo en el segmento de las grúas eléctricas de gran tonelaje, un nicho donde había tenido presencia histórica pero con una oferta que, hasta ahora, no había evolucionado al ritmo del mercado. El nuevo desarrollo es también una respuesta a la creciente demanda de soluciones de elevación sostenibles, capaces de combinar potencia, precisión y cero emisiones.

La marca italiana demuestra que la electrificación no está reñida con la potencia, y que es posible alcanzar las 50 toneladas de capacidad manteniendo un formato compacto, silencioso y limpio.





REACHING NEW HEIGHTS

**Si su empresa quiere alcanzar nuevas metas,
Tadano es la opción correcta.**

Nos esforzamos por superar sus expectativas y ayudar a que su empresa tenga éxito con nuestros equipos de elevación y acceso líderes en el mundo, reconocidos por su confiabilidad, eficiencia, innovación y seguridad. Nuestro equipo lo respalda, sin importar en qué parte del mundo se encuentre, para garantizar que sus productos Tadano funcionen en todos los entornos y en todas las situaciones.

Con la vista puesta en el futuro, ampliamos nuestros horizontes, optimizamos nuestras fortalezas e impulsamos la innovación ecológica. Desarrollamos y hacemos evolucionar constantemente nuestros productos, servicios y soluciones para agregar valor siempre que sea posible.

Cuando elige Tadano, lleva su empresa al siguiente nivel y alcanza nuevas metas.

Balance 2025: Sector del alquiler de PEMP y más... Asociación Nacional de Empresas Alquiladoras de Plataformas Aéreas de Trabajo

Por Alfonso de la Lama-Noriega, Secretario General de ANAPAT

Quiero aprovechar este válido espacio que nos ofrece Movicarga a ANAPAT - que siempre nos apoya más allá de lo normal ¡Gracias Maca y equipo! - para hacer un balance de este ejercicio 2025, tanto desde el punto de vista de la situación y desarrollo del sector de alquiler de PEMP (Plataformas Aéreas de Trabajo), como de las propias actividades de la asociación.

Sobre el primer punto, la situación y desarrollo de nuestro sector en este 2025, es necesario comentar que, en los últimos meses, estamos viviendo cierta concentración empresarial con la compra de varios alquiladores de ámbito más local o autonómico por otras empresas de ámbito nacional y cierta expansión territorial con aperturas de nuevas sedes a lo largo de todo el territorio nacional. ¡Algo está cambiando en el sector! También hay movimientos entre los fabricantes internacionales en clave europea e internacional.

Como en los últimos años, el sector del alquiler de maquinaria en España y algún país vecino (Italia y Portugal), ha seguido en crecimiento, con valores nada despreciables, a pesar de que, en los países europeos con mercados más grandes, han estado en decrecimiento y empiezan ahora a levantar el vuelo. Pero las previsiones de cierre 2025 y para 2026 siguen siendo muy positivas para nuestro país.

Merece recordar algunas reflexiones del último estudio - "ERA Market Report 2025"- de la ERA (Asociación Europea del Alquiler), de la que ANAPAT es socia de pleno derecho: *"La Asociación Europea del Alquiler (ERA) prevé un crecimiento del mercado de alquiler de solo el 1,0% en Europa este año (2025), un descenso moderado con respecto al crecimiento estimado del 1,3% en 2024. El Informe de Mercado 2025 de la asociación, que elabora con KPMG, estima que el mercado europeo de alquiler de equipos se valoró en 33.500 millones de euros en 2024, aumentando a una previsión de 33.900 millones de euros este año."*

En cambio, el sur de Europa se ha mantenido como la región más dinámica de Europa desde el final de la pandemia, impulsada por un doble efecto positivo de volumen / precio.

El mercado europeo de alquiler ha experimentado un aumento constante en su tasa de penetración de alquileres en los últimos años."

Eso sí, en España llevamos unos años de crecimiento de la actividad del alquiler de maquinaria sostenido y esperanzador, también para 2026. Y todo a pesar de la



eterna conflictividad política que no hace más que crear incertidumbre, retrasos de inversiones y continuos cambios normativos que suponen más costes y más burocracia para las empresas. Por ejemplo, la falta de actuación política y de las administraciones ante el problema generalizado de escasez de mano de obra especializada que todos padecemos y contra el que se lucha a nivel empresarial y sectorial, pero sin apoyo público.

Sobre el segundo punto, desde el punto de vista asociativo, ha sido un año muy intenso, compaginando el impulso de una nueva Junta Directiva, liderada por D. Raúl Gomariz, y el desarrollo de nuestra actividad habitual de servicios y defensa de intereses junto a diversos retos, tanto desde el punto de vista normativo, con numerosas y complicadas leyes y normas nuevas (tanto laborales como de facturación como de seguros de circulación, por poner varios ejemplos), como desde los distintos proyectos que llevamos en la asociación, algunos que llegan ya a término y otros nuevos que comienzan.

En ANAPAT, por un lado, hemos seguido manteniendo los servicios que ofrecemos a los asociados con los mismos criterios de

calidad y diversidad, tanto desde la formación de operador, según norma UNE 58923, como de disponibilidad de Manuales de seguridad, de Manuales de formación, pegativas de seguridad o informes de solvencia. Algunos de ellos mejorados, como la posibilidad de acceso a la documentación mínima necesaria de un PEMP a través de un código QR, o la mejora de la información de los informes de solvencia de empresas. Hemos tenido también un año intenso en circulares informativas y en resolución de consultas específicas, tanto laborales como técnica y legales. Esta actividad de resolución de consultas aumenta progresivamente y así ha sido puesta de manifiesto por los asociados en una de las encuestas internas evacuadas este año.

También hemos trabajado intensamente en cerrar acuerdos y convenios con entidades de referencia que ofrecen condiciones ventajosas a nuestros asociados, como son compras de normas UNE, el acceso a Plataforma CAES de NALANDA, acceso a informes de solvencia mejorados y otros servicios con EXPERIAN-AXESOR, buenas condiciones de productos financieros y de gestión económica y de seguros con el BANCO SABADELL y otros.

Especial mención merece la actividad desplegada para tratar de ayudar al sector frente al problema de la escasez de perfiles técnicos, donde hemos trabajado, y seguimos trabajando, en varias líneas:

- Promoción del sector, para que sea más conocido y reconocido: Continuamos con nuestra especial relación con los socios de ELEVA, AFUPRO y SMOPYC para llevar a cabo diversas acciones de promoción del sector, con presencia en jornadas y ferias, preparando actualmente la participación de la Alianza ELEVA en SMOPYC 2026, apoyando de nuevo las Competiciones de futuros profesionales que lidera AFUPRO, con competiciones en MOTORTEC y , próximamente en SMOPYC 2026, y teniendo contacto directo con institutos de FP, con la ayuda de nuestros asociados, para que los alumnos de grados de mecánica conozcan el sector y pueda ser una de sus elecciones de futuro laboral. También estamos ultimando dos videos promocionales, tanto del sector como de ANAPAT que ayuden en las Redes Sociales, a dar más visibilidad al sector. También participamos activamente en el proyecto europeo, junto a CNC, "Pact4Youth" y en la Comisión de Talento de Anmopyc.

- Muy vinculado al punto anterior, está el tema de la formación, donde este año hemos tenido proyectos específicos que se han compaginado con la formación habitual de operador de la UNE 58923, la formación IPAF a través de nuestros Convenio, como la presentación y puesta a disposición del Manual de "Tecnología y Mecánica de PEMP" que hemos elaborado en la asociación (derechos reservados) con la ayuda de tres fabricantes y que estamos actualmente poniendo a disposición de los asociados y de los Institutos y entidades interesadas en usarlo para que los alumnos y potenciales mecánicos conozcan nuestras máquinas.
- En la parte de empleabilidad, tenemos dos posibilidades abiertas, el acceso a la plataforma de empleo www.construyendoempleo.com de la FLC, el reciente acuerdo con GRUPO CLAVE, especialistas en contratación en origen en países iberoamericanos.
- Una última vía, recientemente abierta tiene que ver con el INCUAL (Ministerio de Educación), donde estamos trabajando para que se trabaje en un Estándar de Competencia Profesional de Mecánico de PEMP, que permitiría incorporar esta competencia, en el medio/largo plazo, en los programas de los grados de FP de mecánica o en los Certificados de Profesionalidad.

Otros temas, que obedecen al cumplimiento del Plan de Acción de la Asociación, y sus tres ejes de actuación, aprobado el año pasado, han sido:

- 1) En cuanto a fortalecimiento interno de la asociación, que se han realizado consultas internas sobre temas de actualidad y para conocer las posiciones y expectativas de los asociados, cuyos resultados



Junta Directiva de ANAPAT

han sido analizados y tenidos en cuenta por la Junta Directiva y compartidos con los asociados.

- 2) En cuanto a crecer como sector, también se han llevado a cabo dos reuniones territoriales, en Murcia y Sevilla, con empresarios y directivos (asociados y no asociados) para poner en común, en un buen ambiente, temas y problemas de actualidad. Tras los buenos resultados, este plan seguirá en próximos ejercicios, así como el fortalecimiento con otras asociaciones con la constitución formal de la Alianza ELEVA (de la que ANAPAT ejercemos la secretaría) como confederación empresarial del sector de la maquinaria de elevación y su entrada en CEOE. En cuanto a representatividad, ANAPAT ha seguido creciendo. Hemos alcanzado ya una representatividad de 105 empresas alquiladoras y más de 60 colaboradoras.
- 3) En cuanto a mejora del sentimiento de pertenencia a la asociación, además de la mejora de servicios y acuerdos beneficios ya comentada, siempre ponemos mucho esfuerzo en nuestros eventos sectoriales. La 31ª Convención de ANAPAT de Valladolid ha contado con récord de asistencia, participación y patrocinio y ha contado con un alto grado de satisfacción de todos los asistentes, tanto por los temas tratados, como por las ubicaciones elegidas y los eventos sociales. Ahora en diciembre, tenemos una Asamblea Extraordinaria y cena posterior, en el Círculo de Bellas Artes de Madrid, que esperamos que también sea un éxito de participación.

Por último, mencionado ya el aumento de nuestra representatividad, merece la pena

insistir en la fortaleza de nuestras alianzas y membresías en distintas entidades sectoriales como Alianza ELEVA (y CEOE próximamente), la CNC, UNE, FEM-AEM y la ERA, participando de manera muy activa en todas ellas. Referencia especial al trabajo desarrollado este año en el Comité de Normalización de UNE para la revisión de la norma UNE 58921, con alguna importante mejora a iniciativa de ANAPAT, que está en los últimos pasos para aprobarse definitivamente.

Aun así, nuestro sector productivo es fuerte, maduro y estable, aunque nunca debemos relajarnos y seguir tomando decisiones empresariales con cautela, de una manera lo más objetiva posible. No debemos caer en la autocomplacencia y debemos seguir trabajando, con "FAIRPLAY", que hará que todos salgamos beneficiados: nuestras empresas, nuestros equipos y nuestros trabajadores. En definitiva, nuestro sector.

Para finalizar, aprovecho este foro para dar las gracias al equipo ANAPAT por su trabajo (¡aunque trabajamos en red con más personas, en lo principal, hacemos todo esto sólo tres personas! Alfonso de la Lama, Elisabeth Vargas y Virginia Garcia), gracias a la confianza, apoyo y trabajo desinteresado de los miembros de la Junta Directiva, con el presidente y el vicepresidente a la cabeza, y a muchos asociados que colaboran de una manera activa, con crítica constructiva y también desinteresada. También agradecer a nuestros compañeros de ELEVA y a proveedores y colaboradores por su apoyo, ya sea con trabajo, patrocinios, colaboraciones, etc.

¡A seguir trabajando y vamos a por un buen 2026!



ANAGRUAL: Innovación, formación y liderazgo sectorial en 2025

Por David Ruiz Garzón, Secretario General de ANAGRUAL

En 2025, la Agrupación Empresarial Nacional de Alquiladores de Grúas Móviles Autopropulsadas (ANAGRUAL) ha consolidado su papel como el referente institucional del sector, centrando su labor en la representación, defensa y modernización de las empresas asociadas. Además, ha reforzado su función de puente entre la industria y la Administración pública, una de las tareas más relevantes para cualquier organización empresarial.

EVENTOS Y ACTIVIDADES DESTACADAS

XLIV ASAMBLEA GENERAL DE ANAGRUAL

Sevilla se convirtió en el epicentro del sector durante la XLIV Asamblea General de ANAGRUAL, una cita que reunió a la mayoría de las empresas de grúas móviles de toda España.

El encuentro, celebrado en el Auditorio del Acuario de Sevilla, destacó por su enfoque estratégico, la presentación de informes de gestión, la aprobación de cuentas y presupuestos, y por las ponencias dedicadas a la innovación y a la digitalización, incluyendo la aplicación de inteligencia artificial en la gestión de flotas y operaciones.

Uno de los temas más debatidos fue el registro horario, una de las grandes preocupaciones con las que el sector cerró el año.

JORNADAS TÉCNICAS Y DE FORMACIÓN

A lo largo del año, ANAGRUAL organizó numerosas jornadas y seminarios especializados. Destacó la jornada celebrada en Valencia sobre los retos de las empresas familiares de grúas, centrada en la continuidad y sucesión empresarial.

Asimismo, tuvieron gran acogida las iniciativas formativas relacionadas con la actualización normativa y la obtención del carné de operador de grúa móvil, siendo la jornada sobre certificación de personas un auténtico éxito de asistencia.

Más recientemente, ANAGRUAL celebró una sesión dedicada al borrador del Real Decreto sobre registro de jornada, en la que se analizó el texto desde la perspectiva de las particularidades del trabajo de los operadores de grúa móvil y su sistema de fichaje.



BALANCE del 2025

COLABORACIONES SECTORIALES

En 2025, ANAGRUAL se adhirió como socio fundador a la Alianza ELEVA, reforzando la interlocución con otras organizaciones del sector y ampliando su representación institucional.

Una de las primeras consecuencias de esta alianza será la incorporación del sector a CEOE, lo que supondrá un importante avance en materia de representatividad y capacidad de influencia a nivel nacional.

SERVICIOS PRESTADOS A LOS ASOCIADOS

ASESORAMIENTO INTEGRAL

ANAGRUAL ha seguido ofreciendo un servicio de consultoría completo en materia laboral, legal y técnica, incluyendo la gestión de recursos humanos internacionales y la captación de talento especializado a través de acuerdos con entidades colaboradoras.

FORMACIÓN Y CERTIFICACIÓN

Durante el año se impulsaron cursos y certificaciones para operadores, adaptando la oferta formativa a los nuevos marcos normativos. Entre ellos destacan la UNE 58161:2025, relativa a la formación de operadores de camión grúa, y la UNE 330000-6, que regula la certificación de operadores de grúa móvil.

INFORMACIÓN Y DEFENSA SECTORIAL

La asociación ha mantenido informados a sus miembros sobre los cambios regulatorios, restricciones de circulación y campañas especiales de tráfico —como Semana Santa, verano o agosto—, garantizando que las empresas dispongan de información actualizada para planificar sus operaciones con seguridad y eficiencia.

TENDENCIAS Y DESAFÍOS DEL SECTOR DEL ALQUILER DE GRÚAS MÓVILES

NORMATIVA EUROPEA Y EXCELENCIA OPERATIVA

El marco normativo europeo continúa marcando el ritmo del sector en aspectos como la seguridad, la sostenibilidad y la formación continua. Cumplir con estos estándares requiere inversiones en modernización tecnológica y sistemas de seguridad avanzada, factores esenciales para mantener la competitividad y la excelencia en el servicio.

DIGITALIZACIÓN Y SOSTENIBILIDAD

La integración de tecnologías como la inteligencia artificial está transformando el sector. Desde el mantenimiento predictivo de los equipos hasta la optimización logística, la digitalización impulsa una mayor eficiencia y una reducción de la huella ambiental, alineando la actividad empresarial con los objetivos de sostenibilidad europeos.

RETO LABORAL Y CAMBIO GENERACIONAL

El sector afronta un reto clave: la renovación generacional. Con una media de edad de entre 50 y 55 años, las empresas encuentran dificultades para atraer jóvenes profesionales. La formación continua y la promoción del atractivo de la profesión serán determinantes para asegurar el relevo generacional y mantener la competitividad del sector.

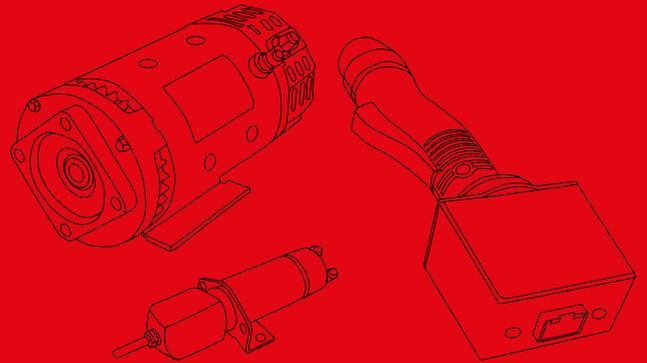
PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO

El alquiler de grúas móviles en España avanza hacia una mayor profesionalización, elevando los estándares de calidad y seguridad. Las empresas apuestan por renovar sus parques móviles e invertir en innovación tecnológica para afrontar los retos del presente y del futuro con solvencia y visión.

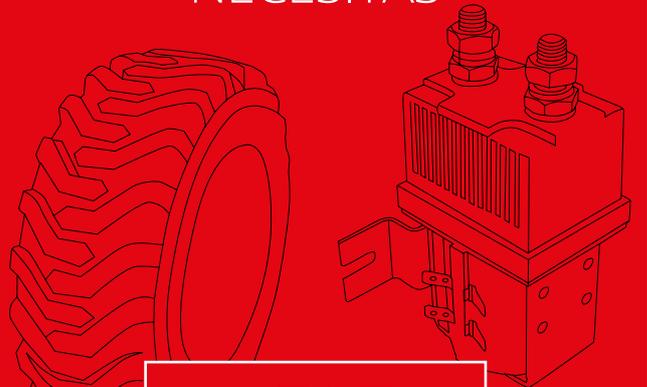
CONCLUSIÓN: UN AÑO DE CONSOLIDACIÓN Y AVANCE

El año 2025 ha sido clave para ANAGRUAL y para todo el sector de las grúas móviles autopropulsadas. La asociación ha reforzado su posición como motor de innovación, formación y representatividad, fortaleciendo la calidad y la seguridad como pilares de la actividad.

Finalmente, ANAGRUAL invita a todos sus socios y colaboradores a participar en la XLV Asamblea General, que se celebrará en Vigo el 19 de junio de 2026, un nuevo encuentro que servirá para seguir construyendo el futuro del sector con unidad, profesionalidad y visión de futuro.



LA CONFIANZA
QUE BUSCAS PARA
EL RECAMBIO QUE
NECESITAS



↑↑ ESE
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

La industria europea de grúas móviles presenta una denuncia antidumping

Los miembros de la asociación profesional de Tecnología de Elevación e Intralogística del VDMA, que operan en la industria de grúas móviles, han presentado ante la Comisión Europea una denuncia contra la importación de grúas móviles procedentes de China hacia la Unión Europea.

Solicitan la inmediata apertura de una investigación antidumping contra las importaciones chinas de grúas móviles que se comercializan en la UE bajo condiciones que provocan una competencia claramente desleal para los fabricantes europeos.

Las empresas participantes en la denuncia, que en conjunto representan aproximadamente el 99 % de la industria europea, son:

- **Liebherr**, líder mundial en grúas móviles con sede principal en Ehingen (Alemania) y Nenzing (Austria).
- **Manitowoc**, uno de los principales proveedores mundiales de soluciones de elevación técnica, con sede europea en Wilhelmshaven (Alemania).
- **Sennebogen**, líder del mercado en varios segmentos de la industria de grúas, especialmente en grúas sobre orugas, con sede en Straubing (Alemania).
- **Tadano**, proveedor global de tecnologías de elevación y acceso en altura, con plantas de producción en Zweibrücken y Lauf an der Pegnitz (Alemania), especializado en el desarrollo y fabricación de grúas todoterreno, grúas urbanas y grúas sobre orugas.

La denuncia antidumping se refiere a grúas móviles para levantar y mover cargas en tierra, con una capacidad de carga mínima de 30 toneladas, montadas sobre vehículos autopropulsados. Este tipo de grúas son cruciales para garantizar la independencia estratégica de Europa, especialmente en lo que respecta a infraestructuras críticas, defensa y energía.

Las grúas móviles de alto rendimiento desempeñan un papel esencial en la construcción de nuevas líneas eléctricas y subestaciones para energías renovables. También son indispensables en la construcción y mantenimiento de redes eficientes de carreteras, ferrocarriles y puentes, fundamentales para mantener las cadenas de suministro y permitir la rápida intervención de los servicios de emergencia. Además, las grúas móviles son vitales para las operaciones militares, ya que proporcionan apoyo y protección al personal en misión.

Los fabricantes europeos no solo cumplen con los estándares ambientales y de protección de datos europeos y globales, sino que también han invertido considerablemente en mejoras de seguridad y rendimiento de las grúas móviles, ofreciendo a sus clientes calidad y valor.



La denuncia antidumping subraya la necesidad de preservar la viabilidad de esta industria europea estratégica y de evitar una futura dependencia de proveedores extracomunitarios.

Declaraciones de las empresas participantes
Christoph Kleiner, Director General de Ventas, Liebherr-Werk Ehingen GmbH:
“Nuestra industria europea da la bienvenida a la competencia justa, pero es evidentemente injusto competir con productos cuyos precios ni siquiera cubren los costes de materias primas, energía y producción de un fabricante europeo de grúas móviles. Los fabricantes chinos se benefician de una amplia gama de mecanismos de subsidio que les otorgan una ventaja masiva e injusta en las exportaciones hacia la UE.”

Aaron Ravenscroft, Presidente y CEO, The Manitowoc Company, Inc.:
“Creemos en la competencia leal y hemos solicitado a la Comisión Europea que actúe ante el grave daño que las prácticas de dumping de los fabricantes chinos están causando a la industria europea. Pedimos a la Comisión que restablezca unas condiciones de competencia justas en toda la UE.”

Noriaki Yashiro, CEO, Tadano Europe Holdings GmbH:

“Creemos en la competencia justa, pero las estrategias de precios distorsionadas de los fabricantes chinos hacen necesaria la apertura de una investigación antidumping. Instamos a la Comisión Europea a actuar con rapidez y determinación para garantizar un entorno justo y competitivo para la producción y el empleo futuros en la industria europea de grúas móviles.”

Erich Sennebogen, socio y director general de SENNEBOGEN Maschinenfabrik GmbH:

“Los fabricantes chinos de grúas móviles se están centrando cada vez más en los mercados de exportación, siendo el mercado de la UE un objetivo principal. La combinación de capacidad de producción no utilizada en China, existencias acumuladas y un importante apoyo del gobierno chino significa que el grave perjuicio a la industria europea continuará si no se imponen medidas antidumping. Estas medidas deben adoptarse para garantizar una competencia global justa.”

FUENTE: VDMA

+1600
máquinas
en stock

¿Estás pensando en comprar maquinaria?

Encuentra **maquinaria de ocasión**
a precios competitivos

Amplia gama en ocasión,
usada y/o restaurada



Especialistas en restauración,
con acabados premium



Calidad garantizada, con
servicio de postventa



¡Pregúntanos por nuestro stocklist con entrega inmediata!



manain.com
sales@manain.com
901 001 888

Manain

Nooteboom presenta el EURO-PX3 de 2 ejes en Solutrans (Lyon)

La última novedad de la nueva generación de góndolas de cama rebajada.



Durante décadas, Nooteboom Trailers ha sido pionero en el desarrollo de soluciones innovadoras para el transporte de alta calidad. En Abril, Nooteboom presentó con gran orgullo el nuevo EURO-PX3, la tercera generación de góndolas de cama rebajadas con ejes pendulares. En Lyon, en Solutrans (18-22 de noviembre), en el Hall 5, Stand C044 mostrarán por primera vez su góndola de cama rebajada EURO-PX3 de 2 ejes, el modelo EURO-47-02(P3).

La góndola de cama rebajada de dos ejes EURO-PX3 viene equipada con neumáticos 245/70R17.5, dando al vehículo una capacidad de carga de 12 tons. por línea de eje. Cerrado, está dentro de las dimensiones legales, lo que significa que no se precisa de permisos especiales para operar con este vehículo. El equipo no mide más de 12 metros desde el kingpin al parachoques y no es más ancho de 2.55 metros, sin embargo, cuando está totalmente extendido, el EURO-PX3 puede todavía llevar un contenedor de 40' en la cama baja. La capacidad total del equipo es de 33Tn a 80 km/h. Está provisto con sus nuevas luces inteligentes con el logotipo de Nooteboom. Este EURO-PX3 de 2 ejes es para Moovi Transport B.V. y se entregará a la empresa de transporte holandesa después de Solutrans.

Los nuevos EURO-PX3 trailers están diseñados para superar los límites en términos de rendimiento, eficiencia y sostenibilidad, ofreciendo a las empresas de transporte una solución para la carga pesada.

MÁS CARGA ÚTIL, MÁS EFICIENCIA Y MÁS POSIBILIDADES

El EURO-PX3 ha sido diseñado para ofrecer mejoras significativas sobre las versiones anteriores. Las mejoras claves incluye:

- Incremento de la carga útil – permitiendo a los operadores de transporte mover cargas más pesadas con facilidad.
- Ranura para excavadora más ancha – pro-

porcionando más espacio y flexibilidad para cargas sobredimensionadas.

- Más espacio de carga – maximizando la eficiencia y optimizando las operaciones de transporte.
- Gran ángulo de dirección – garantizando una maniobrabilidad y control mayor.
- Sistema de dirección mejorado – dando como resultado un menor desgaste de neumáticos y los mejores permisos posibles.
- Chasis ligero y más sólido – para soportar, libre de preocupaciones, la amplia variedad de cargas.
- Diseño nuevo – incorporando los últimos avances de ingeniería para mejorar su rendimiento.



- Costes de mantenimientos menores – reduciendo el tiempo de parada que garantiza operaciones rentables.

Estas mejoras hacen del nuevo EURO-PX3 que sea de nuevo una de las góndolas de cama rebajada más avanzadas de la industria, diseñada para manejar los desafíos de transporte más difíciles con precisión y seguridad.

UNA HERENCIA DE INNOVACIONES

Desde 1953, Nootboom ha liderado la industria de la fabricación en el diseño de soluciones para el transporte de góndolas de



cama rebajada. En 2005 Nootboom lanzó la revolucionaria góndola EURO-PX de cama rebajada con su tecnología patentada Pendel-X con la ranura para excavadora.

“Este año hemos rediseñado nuestro programa EURO-PX con ejes oscilantes de dirección hidráulica desde cero para continuar

en la vanguardia del mercado del transporte especial. Con una gama mayor de combinaciones en el futuro, incluyendo Jeepdolly e Interdolly para combinaciones que dan una capacidad de carga extra. Nuestros vehículos están contruidos para satisfacer las demandas cada vez más complejas que vienen”, añaden orgullosos desde Nootboom.



SPECIAL TRAILERS SINCE 1881

PAYLOAD THAT GETS YOU THERE



WWW.NOOTEBOOM.COM





Grúas TSME cumple 25 años: un cuarto de siglo creando confianza, elevando el listón y mirando siempre un paso más allá

Grúas TSME celebra 25 años en el mercado con una trayectoria que se reconoce en tres palabras: equipo, clientes y confianza. La empresa no solo ha crecido en plantilla y cartera, también ha consolidado una reputación de profesionalidad y seriedad que la ha convertido en un referente. Detrás hay un estilo de liderazgo muy concreto: el de Joan Mérida, director y alma de la empresa, y amigo mío.

Un visionario que siempre ha entendido el negocio desde las personas, la seguridad y la mejora continua. Una persona en la que puedes confiar y que sabes que nunca te va a fallar. Un empresario de los pies a la cabeza que es muy respetado en el sector.

“El futuro será lo que queramos construir juntos”, dijo Joan en el acto del 25º aniversario. No es un eslogan: resume una forma de trabajar que ha guiado a Grúas TSME desde el año 2000, cuando arrancó una etapa que hoy se celebra por lo que ha aportado al sector y por las metas que se propone para los próximos años.

Fueron muchos los clientes y amigos que acompañaron a Grúas TSME en la celebración de estos 25 años, y desde Movicarga queremos felicitarlos por este gran trabajo, por vuestra capacidad de superar todo lo que se os ponga por delante y por disfrutar de cada evento que nos junta en este sector. Estamos muy orgullosos de vosotros y es un honor teneros en la lista de amigos.

ADN TSME: PROFESIONALIDAD CON MIRADA LARGA

En Grúas TSME las cosas se han hecho con una mezcla muy poco frecuente de disciplina y calidez. La disciplina se nota en los proce-

sos, la seriedad y la obsesión por la seguridad —de los trabajadores, de los clientes y de cada operación—. La calidez se percibe en una cultura que cuida a su gente, escucha al cliente y construye relaciones de largo plazo.

Joan Mérida ha sido el primero en empujar esa combinación. Su visión ha mantenido a Grúas TSME enfocada en el futuro: anticipando





Ver video

- Una crisis larga, que obligó a reinventarse y a ajustar cada decisión.
- La irrupción del COVID, que puso a prueba la flexibilidad operativa, la seguridad y la fortaleza del equipo.
- Un presente con incertidumbres geopolíticas, ante el que Grúas TSME ha respondido con seriedad, planificación y servicio.

humor y templanza, porque —como reconoció Joan— “hemos aprendido a reírnos incluso en los momentos más complicados”.

**CRECER EN LO ESENCIAL:
EQUIPO, CLIENTES, CONFIANZA**

El crecimiento de Grúas TSME no se mide solo en números. Se mide en personas que crecen y clientes que se quedan. Joan lo resume con una frase que bien podría ser la cultura interna: “Rodéate de personas con

Lejos de paralizarles, cada etapa ha reforzado una convicción: mejora continua, equipo unido y foco total en el cliente. Y sí, también

tendencias, profesionalizando equipos, elevando estándares de prevención y formando a personas para que crezcan con la compañía. No se trata solo de “entregar” un servicio; se trata de hacerlo mejor cada año y de forma más segura que ayer. Se trata de dar al cliente soluciones.

UNA HISTORIA QUE EMPIEZA ANTES DEL AÑO 2000

El discurso de Joan durante el aniversario abrió una puerta a sus inicios: aquellos días de infancia en el despacho del Borne, viendo a su padre “gestionar con clientes, con los chóferes y con los colaboradores”. De ahí procede una escuela práctica que continuó “con el camión grúa, en la oficina, yendo a ver obras o reparando máquinas”. Esa base de oficio y compromiso explica por qué Grúas TSME no ha perdido el pie en ningún contexto.

Un homenaje muy sentido a su padre: “Gracias a él aprendí el compromiso y la constancia, valores que hoy sigo teniendo muy presentes”, recordó Joan.

La empresa nació formalmente en el año 2000 con el impulso de la familia, su mujer y su gran amigo José. Lo que iba a ser un proyecto humilde se convirtió, con el paso del tiempo, en una organización sólida que ha navegado ciclos y crisis con una resiliencia admirable.

25 AÑOS ATRAVESANDO CICLOS Y SALIENDO MÁS FUERTES

Grúas TSME ha vivido lo que muchas empresas en nuestro sector:

- El boom hasta 2008, que empujó al sector a crecer como nunca.



actitud, con ganas y con espíritu de superación: el tiempo hará buenos profesionales.”

Esa convicción se ve en nombres propios: Juan García, Dana, Rubén, Cristina, Adrian, Alejandro, Aitana, Sabina, Gloria, y, “sobre todo, el gran equipo de conductores y autónomos”, quienes dejan en alto el nombre de Grúas TSME cada día. Son ellos quienes convierten la promesa de marca en hechos.

SEGURIDAD PRIMERO: LA PRIORIDAD QUE NO SE NEGOCIA

Si hay un aspecto donde Joan ha sido especialmente insistente, ese es la seguridad. Una empresa crece cuando protege a su gente y a sus clientes; por eso Grúas TSME ha hecho de la prevención un pilar operativo, no un trámite.



La seguridad no es un coste: es el lenguaje diario que permite que cada proyecto salga bien hoy y mejor mañana. En esa mirada, la formación continua, el mantenimiento riguroso y la planificación responsable son parte del día a día.

LIDERAZGO CON RAÍCES: DE LA FAMILIA AL EQUIPO

Grúas TSME también es una historia de lealtad y gratitud. Joan mencionó a dos personas clave: Loli y Juan Barón.

De Loli destacó la perseverancia, sensatez, afecto, sinceridad y esa visión ahorradora que mantiene los pies en el suelo. De Juan, su carácter incombustible, tenaz y amable: “A tu lado todo se hace más fácil.”

Y hubo un agradecimiento especial para Sonia: “Gracias por aguantarme, por empujar cuando hacía falta y por saber frenar cuando me aceleraba.” Ese respaldo personal explica muchas decisiones valientes y mucho del equilibrio con el que se ha gestionado la compañía en los momentos difíciles.



LO QUE GRÚAS TSME APORTA AL SECTOR

En 25 años, Grúas TSME ha ayudado a profesionalizar el servicio, empujando estándares que hoy parecen obvios: puntualidad operativa, seguridad integrada, equipos preparados, comunicación clara, transparencia y cercanía real al cliente. Esa forma de trabajar ha creado tendencia y ha fortalecido la confianza del mercado en la empresa.

Grúas TSME no presume: demuestra. Cada proyecto bien cerrado, cada incidencia resuelta y cada cliente que repite son el verdadero balance del aniversario.

MIRANDO ADELANTE: CONTINUIDAD DEL PROPÓSITO, AMBICIÓN RENOVADA

El mensaje para los próximos años es claro: continuidad y ambición. Continuidad en lo que funciona —personas, seguridad, servicio, seriedad— y ambición para seguir innovando, formar más y mejor, abrir nuevas capacidades y mantener la confianza como activo estratégico. El futuro, como dijo Joan, se construye juntos: con el equipo, con los clientes y con los colaboradores que ya forman parte de la familia Grúas TSME.

BRINDIS POR LOS PRÓXIMOS 25

Este 25º aniversario no es una meta: es un reconocimiento al camino y un compromiso con lo que viene. Por los que están, por los que estuvieron y por los que vendrán. Por seguir trabajando con la ilusión del primer día.

Gracias, Grúas TSME, por estos 25 años de oficio, confianza y visión.

Y gracias, Joan Mérida, por demostrar que en este sector también se lidera cuidando, formando y mirando más lejos que la media.

Como tú dijiste: “El futuro será lo que queramos construir juntos.”

Que así sea. Y que Grúas TSME siga marcando el paso.

TSME 25 años



 www.gruastsme.com
 +34 93 683 11 97



Ver video



Residencial 170

Bravi Platforms lanza la nueva Residencial 170

Bravi Platforms, la empresa italiana líder en la fabricación de plataformas de acceso de baja altura, presenta con orgullo una gran innovación: la nueva Residencial 170, la primera plataforma específicamente diseñada para el sector de la construcción residencial.

RESIDENCIAL 170: LA REVOLUCIÓN DE LAS OBRAS RESIDENCIALES

“La primera plataforma para el sector residencial. Diseñada para sustituir a todas las demás.”

La Residencial 170 es la solución definitiva para trabajar de forma segura, rápida y productiva en altura dentro de entornos residenciales. Sustituye eficazmente herramientas tradicionales como las escaleras y los andamios, que siguen siendo de las más utilizadas, aunque también de las más peligrosas en los proyectos de vivienda, los cuales representan aproximadamente el 33% del mercado mundial de la construcción.

Con una altura de plataforma de 1,7 m y una altura de trabajo de 3,7 m, esta unidad compacta —de tan solo 66 cm de ancho, un peso de 360 kg y una maniobrabilidad excepcional— es perfecta para trabajos en interiores. Puede desplazarse fácilmente por baños, trasteros y pasillos estrechos, y operar de forma segura sobre suelos delicados sin riesgo de dañarlos.

Su modo push-around permite recolocarla rápidamente, incluso en zonas donde no es posible el movimiento eléctrico, garantizando operaciones ágiles y seguras en cualquier condición.

Gracias a su diseño innovador, la Residencial 170 aumenta la productividad, reduce los tiempos operativos hasta en un 50% y disminuye el riesgo de accidentes relacionados

con escaleras en un 75%, según datos europeos de seguridad laboral.

Los retos de las obras residenciales son significativos: la mano de obra está envejeciendo —con una edad media superior a los 47 años— y la escasez de personal va en aumento. Las escaleras y andamios tradicionales contribuyen a un alto número de caídas (el 25% de los accidentes en Europa están relacionados con escaleras y el 10% con andamios) y provocan fatiga, mala postura y



Modelo	Altura de plataforma	Altura de trabajo	Anchura	Peso	Capacidad	Nº ocupantes
Residencial 170	1,7m 5ft 7in	3,7m 12ft 2in	66cm 26,2in	360kg 794lbs	180kg 397lbs	1



trastornos musculoesqueléticos que afectan hasta al 54% de los trabajadores.

La Residencial 170 aborda directamente estos problemas: diseñada con la seguridad y el bienestar del operador como prioridad, permite trabajar de forma independiente, continua y con menor esfuerzo físico, reduciendo las lesiones por esfuerzo repetitivo en un 50% y el riesgo general de accidentes en un 75%.

Esta innovación representa un auténtico cambio cultural en la forma de trabajar en al-

tura, aportando beneficios tangibles para las empresas: mayor productividad, menos interrupciones operativas y una gestión de obra más eficiente.

INNOVACIÓN Y SEGURIDAD EN EL NÚCLEO DE LA ESTRATEGIA DE BRAVI

“Estas innovaciones reflejan nuestro compromiso continuo por redefinir los estándares de eficiencia y seguridad en el trabajo en altura”, afirmó Pierino Bravi, CEO de Bravi Platforms. “La nueva Residencial 170 ha sido diseñada para responder a las necesidades de un mercado en rápida expansión. Según un estudio de Introspective Market Research, aproximadamente el 33% de las obras interiores en todo el mundo corresponden a edificios residenciales.”

Con esta nueva solución, Bravi Platforms reafirma su misión: llevar tecnologías de vanguardia a los lugares de trabajo de todo el mundo, tecnologías que mejoran la produc-



tividad, reducen los costes y, sobre todo, garantizan la máxima seguridad del operador.

BRAVI[®]
PLATFORMS

Línea Leonardo
La respuesta para cada obra.

Leonardo HD 430
Nueva plataforma

Lui 460

Leonardo HD

HELI celebra su Global Distributor Conference 2025 bajo el lema “Join hands, shared future”

HELI ha celebrado en China su esperada Global Distributor Conference 2025, un encuentro internacional que ha reunido a distribuidores de todo el mundo bajo el inspirador lema “Join hands, shared future”. La cita ha servido como punto de encuentro para compartir visión estratégica, innovación tecnológica y los próximos desafíos del sector de la manutención y la elevación a nivel global.

Durante la conferencia, HELI reafirmó su posición como uno de los fabricantes líderes mundiales en carretillas elevadoras y soluciones logísticas, destacando su apuesta por la sostenibilidad, la electrificación y la eficiencia energética. El evento incluyó presentaciones de nuevos desarrollos, sesiones técnicas, mesas redondas y una muestra de las últimas innovaciones de la marca, que refuerzan su liderazgo en el ámbito de las energías limpias y la digitalización industrial.

GLOBAL CARRETILLAS, PRESENTE COMO DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO DE HELI EN ESPAÑA

Global Carretillas participó activamente en la conferencia como distribuidor exclusivo de HELI en España, representando al mercado ibérico dentro de este foro global. Su presencia reafirma el compromiso de la compañía con el crecimiento conjunto y la cooperación internacional, valores que han sido pilares fundamentales de su alianza con HELI desde sus inicios.

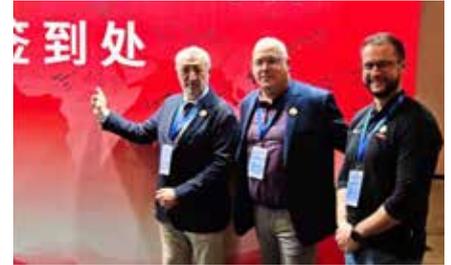


Para Global Carretillas, este encuentro supone una oportunidad para compartir experiencias con otros distribuidores internacionales, conocer de primera mano las nuevas líneas de producto y fortalecer la relación directa con la matriz, consolidando su papel como socio estratégico de HELI en Europa.

UN FUTURO COMPARTIDO: INNOVACIÓN, EFICIENCIA Y SOSTENIBILIDAD

El espíritu del evento, resumido en el lema “Join hands, shared future”, refleja la filo-

sofía que guía a ambas compañías: trabajar de la mano para construir un futuro común, apostando por la eficiencia, la tecnología y la sostenibilidad como motores de desarrollo. HELI y Global Carretillas continúan así su colaboración para seguir elevando el futuro del sector, ofreciendo soluciones más inteligentes, conectadas y respetuosas con el medio ambiente, al servicio de la logística moderna.



Nuevo RTH 8.27 TC: potencia, precisión y confort al más alto nivel

Magni TH presenta el nuevo RTH 8.27 TC, un manipulador telescópico rotativo de última generación con cabina basculante, diseñado para ofrecer un rendimiento sin concesiones y una experiencia de conducción superior.

Con una capacidad máxima de carga de 8.000 kg y una altura de trabajo de 26,6 metros, este modelo está concebido para operar con máxima eficiencia y seguridad en las aplicaciones más exigentes de los sectores de la construcción, la logística y la industria.

- Conectividad avanzada y una interfaz digital de fácil uso

Estos elementos convierten la cabina en un auténtico centro de mando digital.

MÁXIMO CONFORT Y VISIBILIDAD

Uno de los rasgos distintivos del RTH 8.27 TC es su cabina basculante, capaz de inclinarse hasta 21°, lo que proporciona un confort y una visibilidad sin precedentes. Gracias a esta función, el operador puede mantener siempre la vista perfecta sobre la carga, incluso a plena extensión, aumentando así la precisión y seguridad en cada maniobra.

PRESTACIONES Y CONTROL EXCEPCIONALES

El RTH 8.27 TC incorpora un motor Volvo de 160 kW, disponible en versiones Stage IIIA o Stage V, combinado con una transmisión hidrostática de alta eficiencia.

El sistema hidráulico Load Sensing y los diagramas de carga dinámica en tiempo real (LLD) garantizan movimientos suaves, precisos y siempre controlados en cualquier situación.

El interior refleja la excelencia ergonómica característica de Magni:

- Asiento premium con suspensión neumática para un confort total durante la jornada
- Pantalla táctil de 12” con el sistema MCTS (Magni Combi Touch System)
- Joystick multifunción integrado para un control intuitivo

Además, la rotación continua de 360° y los estabilizadores telescópicos tipo tijera aseguran una estabilidad y versatilidad óptimas incluso en terrenos irregulares o espacios reducidos.

POTENCIA Y VERSATILIDAD EN EQUILIBRIO PERFECTO

Con su cabina basculante de serie, su tecnología de vanguardia y su rendimiento de elevación inigualable, el nuevo RTH 8.27 TC redefine el concepto de versatilidad.



Combina a la perfección potencia, precisión y confort, fiel al compromiso de Magni con la innovación y la excelencia.

Dumper DM9

Aún más comodidad, seguridad y prestaciones.



CAPACIDAD

9



POTENCIA

100



VELOCIDAD

40

La oferta Merlo se amplía con el dumper DM9, diseñado para reducir al mínimo las dimensiones, aumentar la seguridad en el trabajo (cabina homologada ROPS y FOPS de nivel 2) y garantizar una óptima agilidad todoterreno gracias a la elevada altura libre sobre el suelo. El DM9 cuenta con una capacidad de carga máxima de nueve toneladas y se puede equipar con una caja de descarga trasera o de descarga en tres lados, que gira 180° con respecto a la máquina. Un dumper fiable, versátil y capaz de gestionar cargas complejas; una opción de alto nivel en el sector de la manipulación de materiales.



merlo.com

MERLO
IBERICA

JMG Cranes: Formación y mantenimiento programado

Cuando se trabaja con maquinaria como grúas, spider, pick & carry y plataformas, prevenir los fallos es fundamental por varias razones importantes que afectan a la seguridad, la eficiencia y los costes operativos.



Por ello, JMG Cranes otorga gran importancia a las estrategias que garantizan que las máquinas mantengan condiciones de trabajo ideales, consciente de que invertir en la prevención de fallos significa invertir en seguridad, eficiencia y sostenibilidad económica.

Prevenir los fallos es muy importante para JMG Cranes, no solo como garantía de seguridad y eficiencia del producto, sino también para reducir las intervenciones urgentes, dando mayor autonomía al usuario.

Para la empresa, los factores clave para la prevención son principalmente dos:

- Mantenimiento programado
- Formación sobre el uso de las grúas eléctricas autopropulsadas

MANTENIMIENTO PROGRAMADO

El mantenimiento programado incluye todos los controles y actividades que se realizan periódicamente en las grúas, según el número de horas de trabajo. Las intervenciones de mantenimiento programado tienen como objetivo restablecer las condiciones de uso más óptimas posibles. Se llevan a cabo tanto por razones de seguridad como para cumplir con la normativa vigente.

Gracias al mantenimiento programado es posible prevenir accidentes, ya que se evitan fallos que pueden provocar fallas estructurales, pérdidas de carga y vuelcos, poniendo en riesgo la vida de los operadores y de quienes se encuentran cerca.

Estas actividades también se programan para cumplir con la normativa de seguridad laboral, que exige controles periódicos y el mantenimiento de las grúas para garantizar la conformidad y evitar sanciones.

El mantenimiento programado también optimiza el rendimiento de las máquinas: una grúa bien mantenida es más eficiente, opera con mayor precisión y velocidad, mejorando la productividad global. También tiene una vida útil más larga, lo que permite al cliente optimizar el coste del equipo.

Además, se reducen los costes operativos, los costes de reparación y todos los costes indirectos (retrasos en los proyectos, daños a materiales y estructuras) que se evitan al prevenir los fallos.

FORMACIÓN SOBRE EL USO DE LAS GRÚAS

- Además de intervenir directamente en las máquinas, para JMG Cranes la prevención de fallos pasa también por los propios usuarios, su comportamiento y sus competencias.

Por ello, ha desarrollado un plan de formación dedicado a los clientes, con el objetivo de hacerlos autónomos en la gestión de su herramienta de trabajo y más conscientes. La autonomía es esencial para resolver rápidamente posibles inconvenientes, reduciendo drásticamente los tiempos de inactividad que pueden causar retrasos y pérdidas de productividad. La concienciación hace el trabajo más seguro: un operador que conoce en profundidad su herramienta de trabajo es capaz de gestionarla de la mejor manera, evitando numerosos errores y sabiendo intervenir con rapidez en caso de imprevistos.

- Para JMG Cranes, de hecho, la formación es una herramienta fundamental de prevención que debe ofrecerse al cliente.

En concreto, JMG Cranes ofrece 3 tipos de cursos, basados en el nivel de competencias de los operadores interesados:

- **Paquete de formación en uso y mantenimiento:** dirigido a todos aquellos que se relacionan por primera vez con las grúas

JMG. Proporciona conocimientos básicos sobre el uso correcto del equipo de trabajo.

- **Paquete de formación service:** dirigido a los operadores que ya poseen los conocimientos básicos. Está orientado a profundizar en los componentes de las grúas, proporcionando competencias que permiten intervenir en las averías más comunes y de menor entidad.

- **Paquete de formación avanzada:** dirigido a quienes ya han realizado la formación Service, para profundizar en el software de las grúas y en el uso de la herramienta de diagnóstico. Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de afrontar y resolver averías de mayor entidad.

Además de estos paquetes, JMG también realiza cursos personalizados, con el objetivo de ofrecer la solución más adaptada posible, según las necesidades y competencias del interlocutor.

Estos cursos están dirigidos a todos aquellos que interactúan con las pick & carry eléctricas autopropulsadas de JMG Cranes, tanto operadores como técnicos de mantenimiento. Se llevan a cabo en la sede central de Sarmato (Piacenza), la Ciudadela de las Grúas, un verdadero laboratorio de investigación y desarrollo, técnico y operativo, dedicado al levantamiento eléctrico. Los cursos se imparten directamente a operadores y mantenedores especializados, profundos conocedores y expertos de estas máquinas.

MÁS ALLÁ DE LA PREVENCIÓN

Como hemos visto, JMG Cranes ha desarrollado una estrategia muy precisa y eficaz para evitar todo tipo de fallos previsibles. Para todo lo demás, está el servicio técnico, tanto presencial como remoto, un departamento de servicio altamente estructurado, pilar estratégico para la empresa y todos sus clientes.

Para contactar con el departamento de servicio de JMG, llama al: +39 0523 8486 y pulsa el 2, o escribe a service@jmgcranes.com





Contactos SERVICIO JMG



 +39 0523 8486 - 2

 service@jmgcranes.com

JMG Cranes S.p.A.

Via dell'Innovazione, 3 - 29010 Sarmato (PC) IT- +39 0523 8486
info@jmgcranes.com - www.jmgcranes.com

Servera adquiere la gran Palfinger PK 78002 SH

Hasta los autónomos dan un paso hacia el futuro con la adquisición de la impresionante grúa hidráulica articulada: PK 78002 SH.

MIGUEL ANGEL MOLL SERVERA

Miguel Ángel Moll Servera es un profesional autónomo asentado en las Islas Baleares, que desarrolla su actividad atendiendo a las necesidades específicas del ámbito local con dedicación personalizada. Gracias a su condición de autónomo, ofrece flexibilidad, respuesta ágil y trato directo, lo cual le permite adaptarse a proyectos con requisitos particulares, plazos ajustados o presupuestos adaptados al cliente.

Su enfoque se basa en la combinación de experiencia, compromiso y atención a los detalles, garantizando que cada encargo se realice conforme a los estándares del sector y con cercanía al cliente. Su conocimiento del entorno balear le aporta un valor añadido, al entender las particularidades logísticas, normativas y operativas de la región, lo que posiciona a Miguel Ángel Moll Servera como un colaborador de confianza para quienes requieren servicios profesionales en esa zona.

La nueva grúa PALFINGER de SERVERA, cuenta con los siguientes sistemas de asistencia para un mayor rendimiento:

- **AOS:** El sistema patentado de Supresión de Oscilación Activa (AOS) de PALFINGER amortigua el sistema de brazo de la grúa, compensando la vibración y los impactos, incluso tras una parada repentina de la función de elevación. El resultado es un aumento significativo de la seguridad en el funcionamiento de la grúa para el operador, las cargas y las áreas circundantes.
- **HPSC:** Máximo aprovechamiento del área de trabajo. La posición variable de gatos que permite el High Performance Stability Control System, permite aprovechar al máximo la potencia de elevación. También puede emplearse la grúa en circunstancias de espacio limitado.
- **DPS-PLUS:** Funcionamiento eficiente del JIB (plumín). El Dual Power System, permite una amplia variedad de aplicaciones. De esta forma, puede trabajar con un mayor alcance, pudiendo hacer uso en todo momento del modo de carga pesada.



- **FLOW:** Sistema electrónico de distribución de aceite, que suministra la cantidad de aceite hidráulico requerido adaptándose siempre a los requisitos actuales. Esto garantiza movimientos suaves de la grúa. Si el operador de la grúa no necesita el sistema de asistencia, simplemente puede desactivarlo o anularlo en cualquier momento.



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

PALFINGER Ibérica agradece a SERVERA la confianza depositada en la marca. A continuación, algunas imágenes de los primeros trabajos la nueva La PK 78002 SH PALFINGER. ¡Larga vida a esta gran máquina!

GRÚA ARTICULADA PK 78002 SH

La grúa PALFINGER PK 78002 SH de alta gama, está montada sobre camión RENAULT K R8x4 MEDIUM 13L E6. Cuenta con 6 prolongas hidráulicas (E), Fly-jib PJ170E con 6 prolongas hidráulicas adicionales, lo que le permite un alcance horizontal de 25,6 m y hasta 1480kg de carga. Además, lleva incorporado un cabrestante hidráulico 2.5t MFA instalado en el brazo principal, un depósito adicional de aceite 350L y el mando Palcom P7.

Este potente conjunto de camión grúa, ha sido montado por el Centro de Montaje PALFINGER de Madrid. El carrozado estuvo a cargo de GRIB, concesionario oficial PALFINGER.





NUEVAS PLATAFORMAS ELEVADORAS DE TIJERA

Made by Manitou



TCO



Seguridad



Confort

Descubra nuestra nueva gama de modelos de 8 a 12 metros.
Nunca baje su eficiencia, sólo sus emisiones.

- Motores de corriente alterna sin mantenimiento
- Diagnóstico integrado
- Sistema lateral y longitudinal integrado para transporte
- Portón abatible de apertura completa



Escanee este código para descubrir nuestra nueva gama

MANITOU
HANDLING YOUR WORLD



Palfinger Ibérica celebra una exitosa jornada en Valencia con sus grúas y minigrúas BG Lift

El pasado viernes 24 de octubre, PALFINGER Ibérica celebró en Valencia una jornada de puertas abiertas que reunió a clientes y empresas del sector para presentar las últimas novedades de la gama BG Lift y realizar demostraciones en directo de sus equipos.

La cita, que se desarrolló en un ambiente profesional y cercano, contó con la participación de importantes empresas del sector del izado y la elevación, entre ellas Grúas Rigar, Grúas Alapont y Grúas Bonet, a los que se les hizo entrega oficial de máquinas y quienes han confiado una vez más en la marca para ampliar su parque de maquinaria. Durante la jornada, además de mostrar las capacidades de las minigrúas BG Lift, se realizaron entregas de nuevos vehículos equipados con grúas PALFINGER, simbolizando la fuerte colaboración entre la firma y sus clientes.

Las demostraciones técnicas pusieron de manifiesto la versatilidad, precisión y potencia de las minigrúas BG Lift, capaces de trabajar en espacios reducidos y en entornos donde la maniobrabilidad es clave.



Los asistentes pudieron comprobar de primera mano la eficiencia de los modelos compactos, su tecnología avanzada y las soluciones que ofrecen tanto para trabajos industriales como de mantenimiento o montaje.

Desde PALFINGER Ibérica destacaron la importancia de compartir experiencias con los clientes y mostrar en campo real las ventajas competitivas de su gama de productos. La jornada concluyó con un ambiente de camaradería y satisfacción entre todos los presentes, reafirmando el compromiso de la marca con la innovación, la proximidad y la excelencia en el servicio.

Con iniciativas como esta, PALFINGER Ibérica continúa fortaleciendo su presencia en el mercado nacional y consolidando su papel como referente en soluciones de elevación, ofreciendo una amplia gama que combina rendimiento, fiabilidad y seguridad, ahora también con las reconocidas minigrúas BG Lift integradas en su oferta.



ALQUI SAGAR



Grupo Sagar

Grupo Sagar celebra la tercera edición de la Jornada sobre Ferretería y Maquinaria Sostenible

El pasado 23 de octubre, Grupo Sagar celebró su III Jornada sobre Ferretería y Maquinaria Sostenible. Esta edición ha sido especial, por cuanto conmemoraba el vigésimo aniversario de la creación de Alquisagar, que tradicionalmente celebra estas jornadas bianualmente, y los 60 años de andadura de Ferretería Sagar, cuna de lo que hoy es Grupo Sagar. Con motivo de esta efeméride, ambas empresas se unieron y el resultado ha sido muy positivamente valorado, tanto por los asistentes como por todas las marcas presentes en el evento.

Así, desde las 10 de la mañana, los 21 expositores presentes tenían a punto sus stands informativos, lugar de encuentro con los más de 150 clientes acreditados. En la zona exterior de las instalaciones de Alquisagar se dispusieron máquinas de Wacker Neuson, Merlo, Mieve y, por supuesto, Kubota y Thwaites, de las que Alquisagar es distribuidor oficial para La Rioja. A ello se añadía maquinaria de obra diversa y parte de la flota de Transagar, que no solo lleva el transporte de Alquisagar sino que, además, presta servicio público. Completaba la exposición exterior una interesante propuesta de casetas de Vallas y Cierres Asturias, que contaba con parte de la exposición en el interior de sus instalaciones, así como las últimas novedades en urinarios para eventos multitudinarios, tanto masculinos como femeninos.





PARA ALQUISAGAR Y FERRETERÍA SAGAR, LA CELEBRACIÓN DE ESTA JORNADA HA SIDO UNO DE LOS EVENTOS MÁS IMPORTANTES DEL AÑO DE NUESTRO ANIVERSARIO, HACIENDO PARTÍCIPES DE ESTA EFEMÉRIDE A TODOS NUESTROS CLIENTES, SIN LOS QUE NO HABRÍAMOS LLEGADO A DONDE AMBAS EMPRESAS ESTÁN HOY

Jesús Saseta, gerente del grupo



como valor vital hoy en el mundo empresarial, eje vertebrador de la jornada. El primer ponente fue Sebastián Silva, de Power Towers, que presentó sus soluciones para abordar la seguridad laboral como parte de la sostenibilidad en el desempeño empresarial, una línea que mantuvo también Ane Errazkin, una de las responsables de desarrollo de producto de Irudek, que incidió sobre la necesidad de afinar en las opciones de EPIS que se ofrecen a los trabajadores y mantener estos elementos en perfecto estado de revisión, ya no solo por cumplir la normativa, sino como una forma de protección de la plantilla, evitar accidentes y, por añadidura, todas las cuestiones estructurales que vienen derivadas de ellos.

Ya en la zona interior, donde se disponían las últimas novedades de LGMG junto con distintas máquinas de elevación de JLG y las fantásticas opciones para trabajo en altura de sus Power Towers, las empresas asistentes al evento podían encontrar los sets de demostración de marcas como Makita, Gala Gar, Index y Genergy, especialistas en maquinaria electroportátil, soldadura, sistemas de fijación y soluciones sostenibles de energía respectivamente. Por último, en el salón anexo a la zona de conferencias, marcas como Bahco, heredera de la tradicional SNA de fabricación nacional de herramientas manuales, Irudek, especializada en elementos de pro-

tección individual para trabajos en altura y otras, como Pramac, de maquinaria logística, entre otras cosas, Comapres, enfocada a maquinaria de limpieza, y Juba, J'Hayber o Mendi, de ropa laboral y EPIS, acabaron de conformar el panorama de expositores.

A las 11.45 arrancaban las cuatro ponencias, centradas en la difusión de la sostenibilidad







ALQUI SAGAR

Alquiler y venta de maquinaria y material auxiliar

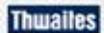


www.alquisagar.com
941 13 52 91

CALAHORRA * ZARAGOZA * LOGROÑO

 @alquisagar  @alquisagar

Distribuidor oficial



DESDE SUS INICIOS, QUE NUESTROS CLIENTES Y SUS PROYECTOS ESTÉN EN EL CENTRO DE CADA UNA DE LAS DECISIONES QUE TOMAMOS HA SIDO ALGO VITAL. HOY, EN UN MOMENTO EN EL QUE LAS ESTRATEGIAS CUSTOMER CENTRIC SON EL EJE DE LA DINÁMICA EMPRESARIAL GLOBAL, PODEMOS DECIR QUE DESDE EL COMIENZO DE SU PROYECTO EMPRESARIAL ALQUISAGAR Y FERRETERÍA SAGAR HAN ESTABLECIDO UN SISTEMA DE RELACIONES CON SUS CLIENTES QUE SON DURADERAS EN EL TIEMPO Y ESTÁN BASADAS EN LA CONFIANZA QUE DAN TANTOS AÑOS DE TRABAJO BIEN HECHO Y SERVICIO AL CLIENTE

Beatriz Moreno, directora de operaciones

Ángel Seisdedos, gerente de Vallas y Cierres Asturias presentó uno de los productos más sostenibles del mundo por su versatilidad y opciones de reutilización, lo que tradicionalmente todos conocemos como casetas de obra. Hoy, el concepto ha avanzado a una velocidad exponencial, posibilitando la construcción de hospitales en menos de una semana, como pudieron hacer cuando el Covid-19 arrasaba nuestro país, o generando interesantísimas opciones de diseño para entidades gubernamentales o constructores de alto nivel. La reducción del uso de recursos como el agua y una optimización de los tiem-



pos hace que, además, este tipo de estructuras ganen terreno día a día.

Por último, Pedro Urquiza, de Ubaristi, importador en España de Kubota y Thwaites, abordó la necesidad de aplicar los principios de sostenibilidad al desarrollo empresarial. En el caso de la alianza Alquisagar – Ubaristi, esto se traduce en una clara apuesta por Kubota y Thwaites como proveedores de maquinaria y la adquisición de máquinas impulsadas por energías limpias. Alquisagar, en ese sentido, está orgullosa de trabajar con una de las marcas más alineadas con el concepto de sostenibilidad, dado el plan de Kubota 2030, en el que basa toda su I+D.

Como broche final a la jornada, se celebró un cóctel de aniversario con todos los asistentes,



durante el cual se sortearon numerosos regalos, parte de los cuales habían sido aportados por varios de los expositores.

“Para Alquisagar y Ferretería Sagar, la celebración de esta jornada ha sido uno de los eventos más importantes del año de nuestro aniversario, haciendo partícipes de esta efeméride a todos nuestros clientes, sin los que no habríamos llegado a donde ambas empresas están hoy”, comenta Jesús Saseta, gerente del grupo.

Para Beatriz Moreno, directora de operaciones de Alquisagar *“desde sus inicios, que nuestros clientes y sus proyectos estén en el centro de cada una de las decisiones que tomamos ha sido algo vital. Hoy, en un momento en el que las estrategias customer centric son el eje de la dinámica empresarial global, podemos decir que desde el comienzo de su proyecto empresarial Alquisagar y Ferretería Sagar han establecido un sistema de relaciones con sus clientes que son duraderas en el tiempo y están basadas en la confianza que dan tantos años de trabajo bien hecho y servicio al cliente”.*

Precisamente en esa misma línea, asevera Rubén Saseta, gerente de Alquisagar que *“más que proveedores de material o servicios, nos posicionamos como sus aliados y colaboradores, algo que esperamos seguir siendo, al menos, por otros 60 años más”.*



MÁS QUE PROVEEDORES DE MATERIAL O SERVICIOS, NOS POSICIONAMOS COMO SUS ALIADOS Y COLABORADORES, ALGO QUE ESPERAMOS SEGUIR SIENDO, AL MENOS, POR OTROS 60 AÑOS MÁS

Rubén Saseta, gerente de Alquisagar



Manain apuesta por el talento en la VII Feria de Ocupación de Amposta

Manain ha vuelto a demostrar que la búsqueda y el desarrollo de talento forman parte de su ADN. La empresa participó en la VII Fira d'Ocupació d'Amposta, un punto de encuentro imprescindible entre compañías y jóvenes que quieren incorporarse al mercado laboral o dar un giro a su trayectoria profesional.

Durante la jornada, Manain estuvo representada por Adriana Puigcerver, del departamento de RRHH, Sandra Miralles, administrativa de taller, y Jordi Balagué, director de operaciones. Ellos fueron los encargados



de presentar quién es Manain, cómo ha evolucionado la empresa y qué tipo de perfiles busca en estos momentos, acercando la realidad del día a día de la compañía a los asistentes.

El stand de Manain registró un flujo constante de visitas de jóvenes interesados en conocer mejor la empresa, sus valores y sus oportunidades de empleo. Más allá de explicar sus vacantes, el equipo de Manain aprovechó la feria para orientar, resolver dudas y animar a los candidatos a apostar por una carrera profesional en un sector técnico y en plena evolución.

La compañía quiso subrayar también la importancia de iniciativas como esta feria para el territorio, donde administración, universi-

dad y tejido empresarial reman en la misma dirección. Manain agradece expresamente la labor de los organizadores –la Cambra de Comerç de Tortosa, el Ajuntament d'Amposta y el Campus Terres de l'Ebre de la Universitat Rovira i Virgili– por promover un espacio real de conexión entre empresas y futuros profesionales.

Con su participación en la VII Fira d'Ocupació d'Amposta, Manain reafirma su compromiso con la inserción laboral y el crecimiento profesional, especialmente entre el talento joven. La compañía anima a quienes no pudieron acercarse al evento a contactar a través del teléfono 901 001 888 o del correo rrhh@manain.com para conocer las oportunidades abiertas y formar parte de sus próximos proyectos.

CUMPLIR ES OBLIGATORIO
PAGAR DE MÁS, NO



RB^C
COMPONENTES

RB011042

Más información en comercial@rbcomponentes.com



Colaboración

Multitel Pagliero y Flodraulic Motion Systems controlan la gravedad... suavemente

Colaboración tecnológica entre Multitel Pagliero y Flodraulic Motion Systems en la nueva MJE 710.

Multitel Pagliero presenta un innovador sistema de descenso por gravedad en la nueva plataforma sobre camión MJE 710, desarrollado en colaboración con Flodraulic Motion Systems. La solución, integrada en el cilindro de articulación del primer brazo —el elemento más crítico en la dinámica de una máquina de 71 metros—, permite un control preciso del descenso mediante un movimiento asistido por gravedad, garantizando un rendimiento suave y estable independientemente de las condiciones de carga.

Flodraulic Motion Systems, con sede en Borgonuovo di Sasso Marconi (BO), es uno de los principales integradores de sistemas europeos en el ámbito de los sistemas hidráulicos y electrónicos para aplicaciones móviles. En 2017 pasó a formar parte del Grupo Flodraulic, una compañía global con una facturación de 400 millones de dólares y más de 700 empleados en Europa, Estados Unidos y Canadá. La empresa es reconocida por su capacidad para combinar hidráulica, electrónica y software, diseñando bloques a medi-

da y sistemas completos —incluidas soluciones totalmente eléctricas— para maquinaria móvil de los sectores de elevación, construcción, agrícola, ferroviario y de mantenimiento.

Multitel Pagliero es uno de los líderes europeos en el diseño y fabricación de plataformas aéreas sobre camión. Con más de 2.000 unidades producidas cada año —de 14 a 75 metros de altura de trabajo—, se ha consolidado como referente en calidad de fabricación, fiabilidad e innovación. Todos los mo-



Sede de Flodraulic

delos se diseñan y fabrican internamente en las instalaciones de Manta (CN), donde la soldadura, la hidráulica, el software y la electrónica se integran en una única cadena de producción controlada.

UNA COLABORACIÓN QUE HA ECHADO RAÍCES

La alianza entre Multitel y Flodraulic comenzó hace unos cinco años, con un primer contacto para desarrollar distribuidores digitales Danfoss CAN-OPEN para la gama MZ. En 2022–2033 ambas compañías lanzaron un proyecto específico para la nueva plataforma MJE 710, con el objetivo de mejorar el control del primer brazo durante el descenso, un área donde las soluciones tradicionales de válvulas de retención (overcenter) no podían ofrecer la precisión y suavidad requeridas en una máquina de tal envergadura.

“Esta colaboración surge de nuestro objetivo común de integrar completamente la electrónica y la hidráulica”, explica Alessandro Milioli, Account Manager en Flodraulic Motion Systems. “Combinamos nuestras competencias para lograr un sistema que cumpla los requisitos de control y seguridad de una máquina compleja como la MJE 710.”



A CADA UNO LA SUYA

**Made in Multitel.
Únicos en construcción.**

MULTITEL
SINCE 1911

WWW.MULTITELGROUP.COM



La experiencia de Flodraulic en el diseño de sistemas integrados y la capacidad de Multitel para definir requisitos funcionales precisos condujeron a un proceso completo de co-diseño: desde la definición de requisitos hasta el desarrollo de prototipos y las pruebas funcionales en banco y campo.

EL SISTEMA DE DESCENSO POR GRAVEDAD DEL PRIMER BRAZO

El nuevo sistema de descenso por gravedad desarrollado por Flodraulic Motion Systems introduce un principio de control de movimiento que aprovecha la fuerza gravitatoria del brazo sin necesidad de empujar aceite hacia el lado del vástago del cilindro. El resultado es un descenso controlado, constante y suave del primer brazo, logrado mediante un circuito hidráulico lógico dedicado y una válvula proporcional de precisión.

“En términos sencillos, controlamos la gravedad”, explica Giovanni Vaccari, Integrated Solutions Manager en Flodraulic. “Normalmente, el cilindro debe empujar para contrarrestar el peso, pero en este caso el descenso se regula inteligentemente utilizando la propia gravedad. Es un sistema más eficiente, más suave y más seguro.”

La válvula está diseñada para mantener el lado del vástago constantemente lleno de aceite, evitando la cavitación o los golpes de presión durante el descenso. El exceso de aceite, debido a la diferencia de volumen entre las cámaras del cilindro, se gestiona mediante un sistema de compensación que regula la descarga al depósito de forma progresiva. Esto garantiza un descenso independiente de la carga, eliminando oscilaciones y variaciones de velocidad relacionadas con la posición del brazo.

“Controlamos la gravedad suavemente”, añade Roberto Bramardo, Director Técnico de Multitel Pagliero. “La principal ventaja es la ausencia de oscilaciones y la constancia del movimiento, independientemente de la carga. El brazo responde de forma uniforme y predecible en todas las condiciones.”

INTEGRACIÓN EN LA MJE 710

El sistema se instala directamente en el cilindro hidráulico que controla el brazo principal de la MJE 710, una plataforma montada sobre camión Volvo FMX 8x4 Tridem con un peso de 32 toneladas. La MJE 710 alcanza una altura de trabajo de 70,6 metros y ofrece

alcances horizontales de 30,10 metros con 600 kg, 33,40 m con 320 kg y 37 m con 100 kg.

Representa el primer modelo de una nueva generación de plataformas sobre camión de Multitel para trabajos en altura. La estructura del brazo presenta un diseño completamente nuevo: tres secciones principales, incluyendo un primer brazo de cinco elementos (cuatro telescópicos con sistema de cuerda), una articulación de tres puntos y un brazo secundario de tres secciones fabricado en acero y aluminio. El sistema de descenso por gravedad desarrollado por Flodraulic es un componente clave de esta arquitectura, garantizando estabilidad y suavidad en el movimiento del primer brazo, mejorando la precisión de posicionamiento y reduciendo el desgaste mecánico causado por los golpes de presión.

Durante las pruebas funcionales, los ingenieros de Multitel observaron una clara diferencia respecto a los sistemas tradicionales: el control es más lineal, la respuesta más inmediata y el ajuste del sistema más sencillo. La configuración inicial es casi automática, reduciendo los tiempos de calibración.

“El brazo se mueve de forma más fluida y precisa, y según nuestros operadores de prueba, el proceso de ajuste es mucho más fácil”, señala Bramardo. “Esa es la señal tangible de que nuestro trabajo conjunto ha dado resultado.”

El nuevo sistema ha logrado:

- Control estable del descenso, independiente de la carga.
- Eliminación de oscilaciones y mejora de la precisión operativa.
- Ajuste más sencillo y reducción de los tiempos de prueba.
- Mayor confort y seguridad para el operador.

La MJE 710 utiliza una arquitectura electrónica basada en tecnología CANbus de Danfoss, que gestiona todas las funciones de la máquina. La válvula digital PVG 48/32 permite el monitoreo continuo de la posición del carrete y un diagnóstico avanzado. Esta tecnología reduce la complejidad del cableado y mejora la repetibilidad de las maniobras, ya que el sistema funciona en modo de bucle cerrado. La combinación del control proporcional de descenso por gravedad y la gestión electrónica Danfoss crea una sinergia entre los componentes hidráulicos y electrónicos, garantizando la máxima suavidad de movimiento y fiabilidad a largo plazo.

LA DINÁMICA DEL CO-DESARROLLO

El proyecto se desarrolló en estrecha cooperación entre los departamentos técnicos de ambas empresas. Tras estudiar los requisitos funcionales, Flodraulic diseñó el bloque lógico hidráulico —un colector dedicado— y lo compartió con Alessandro Allisiardi, diseñador hidráulico del equipo técnico de Multitel, para su validación. El primer prototipo

se probó en banco en Multitel, seguido de su instalación en máquina y pruebas de campo.

“Partimos de una base existente, pero todo el sistema fue rediseñado para adaptarse a las necesidades de Multitel”, explica Vaccari. “El resultado es una solución a medida, con una lógica de control que integra perfectamente hidráulica, electrónica y software.”

Las pruebas confirmaron la solidez del principio de funcionamiento y el comportamiento dinámico del brazo, coherente con las simulaciones iniciales. El proyecto se erige como un ejemplo concreto de co-desarrollo entre un fabricante de maquinaria y un integrador de sistemas, donde la experiencia en hidráulica, electrónica y control digital se combinan en una sola arquitectura.

¿QUÉ SIGUE?

La MJE 710 es el primer modelo de la nueva serie de gran altura de Multitel, y la solución desarrollada con Flodraulic se implementará progresivamente en futuras plataformas de la misma categoría. La colaboración entre ambas empresas continúa en otros frentes de desarrollo, con el objetivo de extender las lógicas avanzadas de control y la integración electrónica a un número creciente de plataformas.

“Este proyecto ha fortalecido una relación de confianza y cooperación que continuará en las próximas máquinas”, afirma Milioli. “Nuestra ambición es acompañar a Multitel en la evolución de sus plataformas integrando tecnologías cada vez más eficientes e inteligentes.”

Podemos concluir que la integración del sistema de descenso por gravedad en la MJE 710 marca un paso importante hacia un control de movimiento más eficiente y preciso en sistemas de elevación complejos. La experiencia compartida entre Multitel Pagliero y Flodraulic Motion Systems demuestra cómo la sinergia entre la hidráulica, la electrónica y el software puede traducirse en una ventaja competitiva tangible en términos de rendimiento, seguridad y fiabilidad operativa.





TECNOLOGÍA DE IONES DE LITIO HINOWA: MANTENIMIENTO SILENCIOSO, SOSTENIBLE Y EFICIENTE.



Desde terrenos irregulares hasta alturas desafiantes, las plataformas Hinowa, impulsadas por tecnología de iones de litio, ofrecen rendimiento, eficiencia energética y un bajo impacto ambiental.

Escanea el código QR para descubrir más sobre esta máquina.

¿Cómo funciona una fregadora industrial y qué ventajas ofrece Bhior?

En el sector de la limpieza industrial, la productividad y la calidad del resultado dependen tanto del personal como de la maquinaria utilizada.



Una de las herramientas más eficaces para mantener los suelos impecables es la fregadora industrial, un equipo diseñado para limpiar, fregar y secar grandes superficies de manera rápida, uniforme y segura.

Pero ¿cómo opera realmente una fregadora industrial y por qué se ha convertido en una aliada indispensable para las empresas? A continuación, te lo explicamos paso a paso.

QUÉ ES EXACTAMENTE UNA FREGADORA PROFESIONAL

Una **fregadora industrial** es un equipo motorizado que combina tres acciones en un solo proceso: aplicación de agua y detergente, fregado mediante cepillos o discos, y aspiración del líquido sucio para dejar el suelo completamente seco y listo para su uso inmediato.

Este tipo de maquinaria es fundamental en almacenes, fábricas, centros comerciales, hospitales o aparcamientos, donde la limpieza manual resulta insuficiente o demasiado lenta para cubrir grandes extensiones.

COMPONENTES PRINCIPALES DE UNA FREGADORA

Para poder comprender su funcionamiento, conviene conocer sus principales elementos:

- **Depósito de agua limpia:** contiene la solución de limpieza (agua y detergente).
- **Cepillos o discos rotativos:** frotan el suelo para eliminar la suciedad adherida.
- **Sistema de aspiración y boquilla secadora:** recogen el agua sucia y la almacenan en un segundo depósito.
- **Motor de tracción:** impulsa la máquina, facilitando su manejo.
- **Panel de control:** permite ajustar caudal, presión de cepillos y velocidad de avance según el tipo de superficie.

Gracias a esta combinación, una fregadora industrial puede limpiar miles de metros cuadrados de forma continua, con un consumo mínimo de agua y energía.

BENEFICIOS DE LAS FREGADORAS BHIOR PARA EMPRESAS

Las fregadoras BHIOR están diseñadas para ofrecer el máximo rendimiento operativo y facilitar el trabajo del personal de limpieza.

Modelos como la **BHIOR B510** o la **BHIOR B1060S** destacan por su potencia, autonomía y ergonomía, convirtiéndose en herramientas esenciales para la limpieza industrial.



BHIOR B510



BHIOR B1060S

Principales ventajas

- **Limpieza completa en una sola pasada:** friegan y secan simultáneamente, eliminando zonas húmedas o resbaladizas.
- **Diseño ergonómico:** mandos intuitivos, conducción cómoda y estructura que reduce la fatiga del operario.

- **Depósitos de gran capacidad:** mayor autonomía de trabajo y menos interrupciones.
- **Consumo optimizado:** uso eficiente de agua y detergente, con menor impacto ambiental.
- **Alta productividad:** capacidad de trabajo de hasta 6.000 m²/h, según el modelo.

Además, el mantenimiento de las máquinas BHIOR es sencillo y rápido, garantizando una vida útil prolongada y un funcionamiento rentable para cualquier empresa.

CÓMO ELEGIR LA FREGADORA ELÉCTRICA INDUSTRIAL ADECUADA

Elegir la fregadora eléctrica adecuada no va solo de comparar precios. En Bhior siempre recomiendan valorar cuatro aspectos clave: la superficie que se va a limpiar, el tipo de suelo, la autonomía necesaria y el tipo de máquina más cómoda para el operario. A partir de ahí, es más fácil acertar.

1. Superficie y tipo de suelo

Lo primero es saber cuántos metros cuadrados hay que limpiar al día. Para espacios pequeños o zonas con muchos obstáculos, una máquina compacta de conductor acompañante como la **B350XL**, con una productividad de 1350 m²/h, es más que suficiente.



B350XL

Si hablamos de superficies medias, como naves o centros logísticos, la **B860** con conductor sentado permite cubrir hasta 5160 m²/h y reduce mucho los tiempos de limpieza.



B860

Y para grandes superficies como aeropuertos o plataformas logísticas, la **B1100** es la opción más eficiente. Con más de un metro de ancho de fregado, alcanza una productividad de 8800 m²/h.

Truco útil: divide los metros cuadrados diarios entre la productividad del modelo para calcular cuántas horas de limpieza necesitas.

2. Tipo de configuración

En la gama de Bhior encontrarás modelos de conductor acompañante (como la B350) y otros de conductor sentado (como la B860). Los equipos de limpieza industrial acompañantes son muy maniobrables y caben por cualquier puerta estándar. Funcionan muy bien en tiendas, talleres o pasillos estrechos.



B1100

Los modelos con conductor sentado incorporan depósitos más grandes, motor de tracción y mayor autonomía. Son perfectos para trabajar cómodamente en superficies superiores a 5000 m².

3. Autonomía y tipo de batería

En Bhior apuestan por el litio. Modelos como la B350XL funcionan con baterías LiFePO₄ que permiten más ciclos de carga, se cargan más rápido y admiten recargas parciales durante las pausas.

Además, algunos equipos de limpieza industrial llevan el cargador integrado en el chasis, lo que facilita mucho la recarga y elimina la necesidad de unidades externas.

4. Ergonomía y mantenimiento

Todas las fregadoras de Bhior están pensa-

das para facilitar el trabajo del día a día. Incorporan paneles de control intuitivos, regulación de caudal y depósitos accesibles. Modelos como la B860 permiten un manejo muy sencillo incluso en jornadas largas.

También han diseñado el sistema de cambio de cepillos y gomas para que el operario pueda hacer el mantenimiento en poco tiempo, sin herramientas especiales ni complicaciones.

BHIOR: INNOVACIÓN QUE IMPULSA LA LIMPIEZA INDUSTRIAL

Elegir una fregadora BHIOR es apostar por fiabilidad, durabilidad y resultados visibles desde la primera pasada. Sus equipos automáticos se adaptan a cualquier entorno, industrial, logístico o comercial garantizando suelos limpios, seguros y mantenimientos más simples.

Más que una máquina, es una solución integral que optimiza recursos, reduce el esfuerzo del personal y refuerza la imagen profesional de tu empresa.

¿Quieres descubrir qué fregadora se adapta mejor a tus necesidades?

Contacta con su equipo en el telf. +34 868 994 367 y lleva tu limpieza al siguiente nivel.

FREGADORAS · BARREDORAS · ASPIRADORES · HIDROLIMPIADORAS

EQUIPOS DE LIMPIEZA INDUSTRIAL



Axolift celebra en Italia su crecimiento con la apertura de una nueva fábrica

El fabricante italiano Axolift, parte de Gromet Group, ha celebrado con clientes, colaboradores y amigos la visita a su fábrica en Italia, conmemorando un importante hito en su trayectoria.

La historia de AXOLIFT es, ante todo, una historia de familia, esfuerzo y visión, y el reciente evento ha sido una oportunidad para recordar sus orígenes, compartir sus logros y mirar con ilusión hacia el futuro.

UNA JORNADA PARA RECORDAR

El día comenzó con un cóctel de bienvenida en la fábrica, donde se reunieron socios, clientes y proveedores en un ambiente cercano y festivo.

Durante el encuentro, intervinieron Massimo Grossele, Director General de Gromet/AXOLIFT, y el alcalde de la ciudad, quien quiso acompañar a la empresa en este momento tan significativo.

Uno de los momentos más simbólicos de la jornada fue el corte de un cartel con las palabras “New Beginning”, un gesto que representó el inicio de una nueva etapa en la historia de AXOLIFT, marcada por la expansión, la innovación y el compromiso de todo su equipo.

Posteriormente, los invitados participaron en visitas guiadas por las nuevas instalaciones y oficinas, conociendo de cerca los procesos productivos y la tecnología que distingue a la marca.

La celebración concluyó con una cena y cóctel en una elegante bodega situada en una colina, donde se brindó por el presente y el futuro de la compañía.

“Este hito representa un paso fundamental en nuestro camino de crecimiento. Es el resultado del compromiso, la pasión y la colaboración de todas las personas que contribuyen cada día al éxito de la empresa”, afirmó Massimo Grossele, director general de Gromet/AXOLIFT.

“Estamos convencidos de que este paso nos permitirá alcanzar metas aún más ambiciosas, con la misma determinación y espíritu que nos han guiado desde el principio”, añadió.

DE UN GARAJE FAMILIAR A UN REFERENTE INTERNACIONAL

Durante el acto, el fundador de AXOLIFT compartió con los asistentes una emotiva mirada al pasado, recordando los orígenes de la empresa en un pequeño garaje familiar, donde nació un sueño: ofrecer apoyo a las grandes empresas de la zona, siendo com-



Massimo Grossele, Director General de Gromet AXOLIFT

petitivos en precio y garantizando la máxima calidad.

“Recuerdo a mi abuela, con 86 años, preguntando si podía ayudarnos porque quería formar parte de aquel proyecto”, relató el fundador, emocionado.

Desde los primeros días, toda la familia estuvo involucrada —padres, hijos e incluso abuelos—, unidos por un propósito común y la voluntad de construir algo duradero.

Esa unión familiar se convirtió en el corazón de la empresa y sigue siendo hoy uno de sus pilares fundamentales.



Con el tiempo, AXOLIFT creció, adquirió su primera máquina y amplió su taller, consolidando su reputación en una de las zonas más industrializadas de Europa. Posteriormente llegó la expansión internacional y el desarrollo de una gama propia de plataformas de elevación fabricadas íntegramente en sus instalaciones, símbolo de innovación, calidad y control total del proceso productivo.

RESILIENCIA Y VISIÓN DE FUTURO

El camino no estuvo exento de dificultades. En pleno desarrollo del proyecto, la pandemia de Covid-19 supuso un reto inesperado. Lejos de detenerse, AXOLIFT supo reaccionar, reorganizarse y seguir adelante.

Gracias a su capacidad de adaptación, la empresa consiguió superar la emergencia y lanzar con éxito su nueva gama de productos, que desde entonces ha recibido una excelente acogida en el mercado.

Hoy, AXOLIFT se enorgullece de producir todo internamente, una decisión estratégica que le permite mantener un control riguroso de la calidad y ofrecer un producto final que refleja la pasión, la precisión y el compromiso de su equipo.

“Nuestra fuerza nace de nuestra historia, de nuestra tradición y de la capacidad de trabajar juntos como una gran familia. Este éxito es de todos. Gracias por estar hoy aquí y por formar parte de esta gran familia que es AXOLIFT”, concluyó el fundador.

Maxber Group refuerza su presencia en España con la apertura de una nueva delegación en Sevilla

Maxber Group, continúa su crecimiento con la apertura de una nueva delegación en Sevilla, un paso estratégico que refuerza su presencia en el sur de España y consolida su apuesta por la cercanía y la atención personalizada a sus clientes.

La nueva sede, ubicada en una zona clave para la actividad industrial y logística, permitirá a la compañía ampliar su capacidad operativa y mejorar la cobertura de servicio en Andalucía, alineándose con el plan de crecimiento sostenido que el grupo viene desarrollando en los últimos años.

“Consideramos que Sevilla es la ubicación idónea para potenciar nuestro servicio en el sur de España, gracias a su excelente conectividad logística, su creciente ecosistema empresarial y tecnológico y el talento cualificado que la ciudad concentra”, señala Bernardo Gómez, CEO de Maxber Group. “Con esta nueva delegación seguimos fortaleciendo nuestro compromiso con la proximidad, la calidad y la excelencia operativa que caracteriza a Maxber.”

Por su parte, Javier Morera, Director Corporativo, destaca: “Sevilla es una plaza históricamente estratégica y nuestra cartera demandaba este posicionamiento geográfico para seguir creciendo de la mano de Maxber, que con este movimiento nos sitúa a la cabeza del sector especialista en elevación.”

Con más de dos décadas de trayectoria, Maxber Group cuenta con delegaciones en Valladolid, Madrid, Zaragoza, Palencia, Segovia, Burgos, Bilbao, León y Valencia, y ahora suma Sevilla a su red nacional, consolidándose como un referente en soluciones de maquinaria y servicios técnicos en España.

Esta nueva apertura refleja la evolución y el impulso de crecimiento del grupo, que continúa ampliando su presencia territorial para ofrecer soluciones cada vez más eficientes y adaptadas a las necesidades del mercado.



DIECI

Rotate your world!

NUEVA GAMA DE ELEVADORES TELESCÓPICOS GIRATORIOS PEGASUS: 3 LÍNEAS, 9 MODELOS

- + PRESTACIONES + PRODUCTIVIDAD
- + SEGURIDAD + CONFORT
- + VERSATILIDAD

FIND OUT MORE www.dieci.com

Se entregan los primeros carnés de operador de grúa móvil a través de la certificación de personas

Las empresas de alquiler de grúas móviles cuentan ya con operadores oficialmente certificados bajo el nuevo sistema de certificación de personas, un avance que refuerza la profesionalización, la seguridad y la competitividad del sector, tras el esfuerzo conjunto de ANAGRUAL y el Ministerio de Industria para implantar la Norma UNE 330000-6 en toda España.



La obtención de los primeros carnés de operador de grúa móvil autopropulsada en España, a través de la vía de la certificación de personas bajo la Norma UNE 330000-6, supone un hito esencial para la profesionalización y modernización del sector de elevación y alquiler de grúas móviles en el ámbito nacional.

COLABORACIÓN ENTRE ANAGRUAL Y EL MINISTERIO

La elaboración y puesta en marcha de esta norma ha sido fruto de una importante colaboración entre la Agrupación Empresarial Nacional de Alquiladores de Grúas de Servicio Público (ANAGRUAL) y el Ministerio de Industria y Turismo, apoyados por la Asociación Española de Normalización (UNE), entidades certificadoras y la Entidad Nacional de Acreditación (ENAC).

La Norma UNE 330000-6 define los requisitos técnicos, teóricos y prácticos para la certificación de candidatos, abriendo por primera vez una vía reconocida, rigurosa y transparente para obtener el carné profesional de operador de grúa móvil en base a competencias y experiencia demostrada. ANAGRUAL, como referente del sector, lideró el grupo de trabajo encargado del desarrollo de este esquema, en colaboración directa con responsables del Ministerio y de ENAC, para asegurar la máxima objetividad y un marco nacional estandarizado.

IMPORTANCIA DE LA CERTIFICACIÓN PARA EL SECTOR

La certificación de operadores según la Norma UNE 330000-6 representa un paso adelante para el sector de las grúas móviles al garantizar que los profesionales que obtienen el carné poseen una formación teórico-práctica rigurosa y reconocida oficialmente, a través de una nueva vía como es la de la certificación de personas.

Esto responde a una demanda histórica del sector para contar con criterios unificados y exigentes, profesionales verdaderamente cualificados y una homologación nacional que otorga confianza tanto a empresas como a clientes finales; y que hasta ahora solamente se podía realizar a través del examen ante el órgano competente de la Administración.

En estos momentos hay dos entidades acreditadas y más de cinco centros de examen repartidos por toda España.

VENTAJAS PARA LAS EMPRESAS DE ALQUILER

Para las empresas de alquiler de grúas móviles en España, la certificación de personas aporta ventajas estratégicas directas:

- Permite acceder a un personal que cuente con experiencia en el manejo de grúas móviles, optimizando la seguridad y eficiencia operativa y reduciendo riesgos de accidentes.
- Ofrece una vía ágil y reconocida a nivel nacional para dotar a las empresas de grúas en todo el territorio, lo que agiliza contrataciones y expande la movilidad laboral dentro del sector.

La plena implantación de la UNE 330000-6 y la acreditación de entidades examinadoras suponen, por tanto, un avance esencial hacia la profesionalización, seguridad y competitividad del sector del alquiler de grúas móviles en España, posicionando a las empresas para afrontar los retos del presente y del futuro bajo estándares europeos.

Las primeras certificaciones que ya han sido emitidas por entidades acreditadas independientes hacen prever un rápido crecimiento del número de operadores certificados en los próximos meses, acorde al interés manifestado por las empresas de alquiler de grúas móviles de toda España.

Ignacio Español nuevo líder para Tadano España

Tadano ha nombrado a Ignacio Español Escudero como nuevo responsable de Tadano España, su filial de distribución en el mercado español.

En su nuevo cargo, será responsable de todas las operaciones en España y Portugal, con el objetivo de impulsar las ventas, fortalecer las relaciones con los clientes y garantizar un servicio y soporte técnico de primer nivel.

Ignacio Español se incorporó a Tadano en julio de 2017, cuando la empresa aún operaba bajo el nombre de Terex Cranes Spain, desempeñando el puesto de director de servicio al cliente para el mercado ibérico.

Comenzó su carrera en el sector de maquinaria en 2006 como responsable de servicio en Mycsa, un importante distribuidor de equipos de manipulación y reciclaje para las industrias forestal y de residuos, así como maquinaria para canteras y minería. Entre las marcas que representa Mycsa se encuentran Sennebogen, Terex y Hiab.

En 2015 se unió a Euroservicios Emsa, distribuidor de Wirtgen, donde fue nombrado



responsable de servicio para los equipos Liebherr (no de grúas). Tras dos años y medio en la compañía, pasó a Terex Cranes Spain, donde ha ejercido hasta ahora como responsable de servicio al cliente para España y Portugal.

Dean Barley, director de operaciones de Tadano Europa, declaró:

“El nombramiento de Ignacio refleja su dedicación y orientación al cliente. Ha demostrado constantemente liderazgo y experiencia que tienen un impacto real en nuestro negocio. Estoy seguro de que fortalecerá nuestra posición en España y Portugal, y continuará construyendo relaciones de confianza con nuestros clientes.”

Por su parte, Español Escudero comentó: “Es un honor asumir este nuevo cargo y contribuir al crecimiento continuo de Tadano en España y Portugal. Espero trabajar con nuestros clientes y con el equipo para seguir construyendo sobre una base sólida y alcanzar juntos nuevos éxitos.”

Tadano España, cuyo nombre corporativo oficial es Tadano Demag España, tiene su sede en Arganda del Rey, al sureste de Madrid.

EURO AUCTIONS



Próximamente en Zaragoza, subasta en España

2 y 3 de diciembre de 2025 a las 8:00am

Camino Azarbe 14, 50800 Zuera, Zaragoza, España



CAT 428



20-21 JCB 16C-1
- elección



No usado 2025 Baoli KBD35
- elección



2007 Bobcat T40170



2011 CAT CS74

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

Paolo Alecci (ES) +34 6182 848 08
Cédric Mérot (FR) +33 7888 158 63

Ernesto Anton (ES) +34 6177 358 44
Stephane Cencelme (FR) +33 6220 009 94

Pedro de Pablo (ES) +34 6337 299 70
Oficina de Zaragoza (ES) +34 8766 700 33

www.euroauctions.com



Gama Pulseo

Haulotte amplía su gama Pulseo con una plataforma de tijera todoterreno eléctrica de 21 metros

En respuesta a los desafíos de la descarbonización y a la evolución de los proyectos de construcción en altura, Haulotte amplía su reconocida gama PULSEO con los nuevos modelos HS21 E y HS21 E PRO, dos plataformas de tijera todoterreno 100 % eléctricas que combinan potencia, precisión y durabilidad, alcanzando una altura de trabajo de hasta 21 metros.

UN NUEVO NIVEL DE RENDIMIENTO

Con una altura de trabajo de 21 metros, equivalente a seis plantas, una capacidad de carga de 750 kg (4 personas) y posibilidad de desplazarse a altura máxima sin restricciones de carga, la HS21 E abre nuevas posibilidades en obra. Su amplia plataforma, extensible hasta 7,50 metros, ofrece un espacio de trabajo óptimo, ideal para aplicaciones exigentes.

Equipada con un motor 100 % eléctrico, la HS21 E puede usarse tanto en interiores como en exteriores, ofreciendo un funcionamiento silencioso y sin emisiones contaminantes. Sus baterías de iones de litio sin mantenimiento garantizan una carga rápida y una vida útil de hasta 10 años. Además, para maximizar su autonomía en obras aisladas, es compatible con el Range Extender, un generador extraíble e intercambiable con el resto de las máquinas PULSEO*.

MANIOBRABILIDAD SENCILLA Y PRODUCTIVIDAD MÁXIMA

La HS21 E ofrece una experiencia de conducción intuitiva y fluida. Los movimientos son rápidos y precisos, permitiendo al operario concentrarse en la tarea. Dispone de tres modos de dirección:

- 2 ruedas directrices para maniobras estándar.
- 4 ruedas directrices para movimientos complejos, reduciendo considerablemente el radio de giro.
- Modo “cangrejo” para desplazamientos laterales, ideal para trabajar cerca de paredes o estructuras.

Para facilitar las maniobras, especialmente durante la carga y descarga, incorpora un sistema automático de alineación de las ruedas traseras, que asegura un desplazamiento recto cuando se requiere precisión.

EXPERIENCIA DE USO CONECTADA E INTUITIVA

La HS21 E estrena un nuevo panel de control superior con pantalla integrada, diseñado para colocar al operador en el centro de la experiencia de conducción. Este panel actúa





Ver video 

Haulotte Activ'Lighting System

Sistema de iluminación diseñado para operaciones seguras de carga y descarga, con luces dispuestas estratégicamente para evitar deslumbramientos.

CAPACIDADES TODOTERRENO SIN CONCESIONES

Gracias a su tracción en las cuatro ruedas y transmisión por ejes, la HS21 E ofrece una excelente adherencia en terrenos irregulares. Puede afrontar pendientes de hasta 38 % y mantener un rendimiento constante incluso en entornos exigentes gracias al bloqueo del diferencial.

MANTENIMIENTO SIMPLIFICADO

Robusta, fiable y de mantenimiento sencillo, la HS21 E integra componentes de alta calidad probados en condiciones extremas, lo que se traduce en mayor vida útil y costes controlados de propiedad (TCO).

Con soluciones como Activ'Screen, Haulotte Diag y SHERPAL, los usuarios disponen de todas las herramientas necesarias para el seguimiento eficiente y mantenimiento optimizado.

- **Activ'Screen**, integrado en la máquina, da acceso inmediato a datos clave, alertas, registros de mantenimiento y diagnósticos avanzados.
- **SHERPAL**, la solución telemática de Haulotte, permite la monitorización remota en tiempo real del estado, uso y necesidades de mantenimiento, optimizando la gestión de flotas.

UNA GAMA PULSEO EN CONSTANTE EXPANSIÓN

Con la llegada del nuevo modelo de 21 metros, la gama de tijeras todoterreno eléctricas PULSEO abarca ahora tres alturas de trabajo: 15, 18 y 21 metros.

Esta oferta completa responde a las necesidades de los proyectos que requieren altura, autonomía y respeto medioambiental, manteniendo el rendimiento silencioso y sin emisiones que caracteriza a la Generación PULSEO.

Con la gama PULSEO, Haulotte construye la obra del futuro: silenciosa, eficiente y más sostenible.

como un auténtico copiloto: guía paso a paso al usuario, minimiza los errores de manejo y reduce el tiempo de inactividad innecesario. La interfaz muestra información clave del estado de la máquina en tiempo real y se adapta automáticamente a las opciones instaladas. En caso de alertas (sobrecarga, batería baja, etc.), el operario recibe instrucciones visuales claras, con pictogramas fácilmente comprensibles sin importar el idioma.

Este sistema refuerza la autonomía del operador, evita llamadas innecesarias al servicio técnico y eleva el estándar de ergonomía y confort de conducción, optimizando la interacción entre la máquina y el usuario.

EQUIPAMIENTO ORIENTADO A LA SEGURIDAD Y PRODUCTIVIDAD

Plataforma amplia y modular

Con una superficie de trabajo de 7,50 metros, extensiones dobles y una capacidad de 750 kg, permite trabajar cómodamente hasta a cuatro personas con su equipamiento. Las barandillas abatibles se pliegan en menos de dos minutos (solo ocho pasadores), y el suelo modular de aluminio facilita el reemplazo rápido de paneles dañados.

Entre los accesorios disponibles destacan el soporte central para tubos y el rack de ma-

teriales, que facilitan el transporte de cargas voluminosas como tuberías o paneles.

Baterías de iones de litio de larga duración

De conformidad con la norma IEC62619, ofrecen una vida útil de hasta 10 años, con recargas parciales o rápidas sin necesidad de ciclos completos. Están cubiertas por una garantía Haulotte de 5 años, no requieren mantenimiento y disponen de sistema de calefacción integrado, lo que garantiza un rendimiento óptimo incluso en climas fríos.



ENTREVISTA

JAVIER BÁEZ

DIRECTOR COMERCIAL DE EUROYEN



MOV.- ¿Cómo describirías el balance 2025 de Euroyen en España y Portugal en términos de ventas, margen y mix de producto, comparado con el año anterior?

2025 ha sido un año muy bueno para EUROYEN, tanto en España, como en Portugal. Hemos tenido un crecimiento de más del 12% sobre el año anterior, que ya había sido un ejercicio excelente. Creo que en general, ha sido un año bueno, para el mercado.

MOV.- ¿Cuáles fueron los principales motores de crecimiento este año? ¿Qué sectores han impulsado más las ventas (logística, industria, retail, construcción...)?

Tengo la sensación de que todos los sectores han crecido, sin poder destacar uno en particular: Logística, alimentación, automoción, construcción, agricultura, han tenido una fuerte demanda de equipos, durante este año 2025.

MOV.- ¿Qué segmentos de capacidad o altura han tenido mejor comportamiento y cuáles han mostrado una ralentización?

Hemos notado un crecimiento en la demanda de equipos eléctricos de más capacidad (4.000, 5.000 kg., etc.), y una bajada en el consumo de estos mismos elementos en diesel.

MOV.- ¿Cómo ha evolucionado la demanda de equipos eléctricos frente a los térmicos y qué peso tiene ya la gama de litio dentro del total de ventas?

No descubro nada nuevo, diciendo que las carretillas eléctricas son las más demandadas, en deterioro de las diesel, por la evolución de la sociedad en general, y de la automoción en particular. Dentro de las máquinas eléctricas, las carretillas con batería de litio suponen ya un 80% en nuestras ventas, con un incremento constante en la cuota de mercado.



MOV.- ¿Qué indicadores destacarías en el área de postventa: Tiempos de respuesta, satisfacción del cliente o ratios de reparación en primera visita?

Es un elemento esencial en nuestra organización, el departamento post-venta. Yo digo siempre lo mismo, "la primera máquina la vende el comercial, la segunda el servicio". Sin servicio estás muerto. En una sociedad cada vez más exigente, tienes que tener una respuesta rápida y eficaz, en la solución de los problemas. En EUROYEN hacemos especial hincapié, en el reforzamiento de las áreas tanto de recambios, como de post-venta.

MOV.- ¿Cómo está estructurado actualmente el equipo comercial de Euroyen en España y Portugal? ¿Cuántas personas lo componen y cómo se reparten por zonas o líneas de producto?

Tenemos dividido el territorio en áreas geográficas, con delegados-responsables de cada zona, para tener una relación cercana y rápida con nuestros clientes.

MOV.- ¿Qué papel juegan los distribuidores y partners locales en vuestra red comercial y qué novedades habrá en 2026 en este sentido?

Nuestros colaboradores son la parte esencial de nuestro negocio, porque son en los que nos apoyamos, para poder acceder al mercado con nuestros productos EUROYEN. Para el año 2026, queremos establecer puntos estratégicos de colaboración, con el programa OFFICIAL AREA PARTNER EUROYEN, para reforzar nuestra presencia en las diversas zo-

nas, apoyándonos en empresas locales, que nos dan una mejor atención a las máquinas y a los clientes.

MOV.- ¿Qué sectores o territorios vais a priorizar dentro del plan comercial 2026?

Queremos tener una mayor y mejor representación en el sector industrial, especialmente con equipos de interior, donde ahora estamos muy poco introducidos, y tenemos un margen de mejora muy amplio.

MOV.- En cuanto a producto, ¿qué novedades de la gama eléctrica de litio habéis



Equipo comercial



Presente y futuro Euroyen

consolidado este año especialmente orientadas al alquiler sin operador?

Este año, uno de nuestros productos estrella, ha sido la carretilla de litio EUROYEN FB25Li. Estamos viendo que la evolución en la demanda de equipos de Litio, se está extendiendo a otros equipos eléctricos, tradicionales de las baterías de ácido/plomo, como las "trícilo", máquinas de 1.500 kg.. 4 ruedas, etc.

MOV.- ¿Cómo avanza el desarrollo de soluciones automatizadas como los AGV o el telehandler eléctrico? ¿Habéis realizado ya pruebas piloto con clientes?

En fabrica ya tienen prototipos de varios modelos en AGV, y esperamos que durante el ejercicio 2026, podamos estar en condiciones de comercializarlos en nuestro mercado.

MOV.- ¿En qué punto se encuentra la investigación sobre propulsión por hidrógeno y qué papel podría tener dentro de vuestra estrategia a medio plazo?

Por ahora lo vemos en un futuro muy lejano, y como yo soy del Atleti..."partido a partido". Vamos a desarrollar el Litio, que acaba de llegar, y luego vamos viendo, qué tipo de energías se pueden utilizar, para mejorar el rendimiento de las mismas, siendo respetuosos con el medio ambiente.

MOV.- ¿Qué mejoras aporta el nuevo sistema telemático de diagnóstico remota en términos de mantenimiento predictivo o reducción de averías?

Este nuevo sistema, permite tener parametrizada la máquina desde la distancia, y ha-



Equipo recambios



Equipo administrativo

cer un seguimiento de la misma, para llevar un mejor control de mantenimiento y reparación.

MOV.- Los plazos de entrega siempre son un reto. ¿Cómo se encuentran actualmente y qué medidas habéis tomado para acortar los tiempos de suministro?

No se si afortunada o desgraciadamente, este año hemos tenido que rehacer la programación de compras, hasta en 3 ocasiones, por la inesperada fuerza de la demanda, que nos ha ocasionado algunas roturas de stock. Ahora tenemos una programación al alza, para evitar retrasos innecesarios, en los modelos más populares y consumidos.

MOV.- ¿Cómo gestionáis el stock estratégico de máquinas y recambios para garantizar la disponibilidad en momentos de alta demanda?

Nos apoyamos en el histórico, y últimamen-



te en herramientas nuevas, como el IA, para poder tener un stock racional, tanto en piezas como en máquinas. No es fácil, pero luchamos por conseguirlo.

MOV.- Has mencionado en otras ocasiones la importancia de humanizar la relación con el cliente. ¿Cómo se traduce eso en vuestro día a día comercial y de servicio?

Tratamos de humanizar las relaciones profesionales, tratando de empatizar con nuestros clientes, conociendo de primera mano, sus inquietudes, proyectos e ilusiones, para tratar de formar parte de ellos, y acompañarlos en su viaje personal/profesional.

MOV.- ¿Podrías compartir algún caso de éxito de clientes que hayan pasado del diésel a las soluciones eléctricas de litio, y qué beneficios han obtenido?

Tenemos un cliente con una flota de máquinas de alquiler, de más de 40 unidades, donde hasta un poco antes de la pandemia, todas eran diésel. Había muchísimas resistencias al tema eléctrico, y a base de insistir y trabajar conseguimos que probasen con una carretilla de litio. A día de hoy, el 80% de la flota es litio, y el proyecto es que según vayan venciendo los contratos, cambiar todas las máquinas a litio. Están encantados, y ahora no quieren saber nada de motores de combustión.

MOV.- ¿Qué programas de mantenimiento preventivo o contratos de servicio están teniendo mejor acogida entre los clientes?

En el tema de contratos de mantenimiento, hacemos un "traje a medida" al cliente. Vemos sus necesidades y característica de trabajo, y en función de esto, preparamos un programa de mantenimiento personalizado, que se ajuste a su problemática.

MOV.- Desde tu experiencia, ¿cuáles son las principales tendencias de compra que estás observando en 2025 (electrificación, renting operativo, conectividad, seguridad...)?

A la hora de hacer la compra, EUROYEN, trata de dotar a los clientes que así lo quieran, diversas fórmulas de financiación, que les haga más cómoda y fácil, la compra de los equipos. Vemos que la evolución del mercado, sigue esta tendencia de la financiación, a través de entidades de crédito externas.

MOV.- ¿Cómo se posiciona Euroyen frente a la competencia en aspectos como la rela-

ción calidad-precio, la atención postventa y la digitalización de los equipos?

Afortunadamente, tenemos una competencia realmente profesional, que nos obliga a exigirnos a nosotros mismos, y nos saca lo mejor de nosotros. Estamos en un ratio de relación calidad/precio muy competitivo, como lo demuestra nuestro constante incremento de ventas, y nuestra mayor presencia en el mercado. La atención post-venta y la digitalización, son factores que ayudan a esta subida de nuestros volúmenes de actividad.

MOV.- ¿Qué normativas o requisitos técnicos recientes han tenido mayor impacto en vuestro catálogo o en las demandas del mercado?

Desde hace años tenemos la Certificación de calidad ISO 9001, y la certificación del Ministerio de Industria UCA, para la matriculación de equipos de manutención EUROYEN. En ambos casos pasamos controles anuales, para garantizar la idoneidad de nuestros sistemas de gestión y trabajo.

MOV.- A nivel de ferias y evento, ¿en dónde os veremos próximamente? ¿Iréis a Smopyc?

Tratamos de estar presentes en cuantos certámenes de nuestro sector se celebran en España y Portugal (Smopyc, SIL, Fercam, TorrePacheco, etc.), y en las asociaciones de



Revisando maquinas

empresarios más representativas del mercado, tales como AECE, ASEAMAC y ANAPAT, para tratar de conocer de primera mano, la evolución y problemática del sector.

MOV.- ¿Qué mensajes o argumentos son los que mejor funcionan cuando os dirigís a empresas de alquiler frente a clientes industriales o logísticos?

El mensaje viene a ser el mismo para todos:

servicio, profesionalidad, solución rápida y eficaz de problemas, gama de productos, calidad, experiencia, ilusión, apasionamiento en lo que se hace, enamorados de nuestro trabajo, etc., un compendio de cosas, que transmiten a nuestros clientes, nuestro gusto por las cosas bien hechas.

MOV.- En el plano financiero, ¿cómo han influido los tipos de interés o las condiciones de leasing y renting en las decisiones de compra de vuestros clientes?

La verdad es que llevamos unos años estables en el terreno financiero, en cuanto a los tipos, y esperamos que se mantengan así, porque es muy importante, de cara a la confianza del comprador, y de las evoluciones de los precios del vendedor.

MOV.- ¿Qué riesgos identificáis para 2026 en relación con el suministro, los costes de baterías o la evolución de la demanda, y cómo pensáis afrontarlos?

Siempre existen agoreros del "todo va a ir mal", pero creemos que el año 2026, en principio, va a ser parecido o similar a este, teniendo en cuenta que la economía son ciclos, y antes o después, llegará un reajuste, aunque esperamos que no sea tan cruento como el de 2008.

MOV.- Para cerrar, ¿cuáles son las tres grandes prioridades de Euroyen para 2026 y qué objetivos concretos os habéis marcado en términos de crecimiento, servicio y cuota de mercado?

Para el 2026, en EUROYEN tenemos como objetivos, la construcción de una nueva nave, al lado de la que actualmente ocupamos, que también queremos modernizar. Esto pensamos redundará en un mayor crecimiento, tanto en ventas, como en servicio, lo que nos llevará a una mayor presencia en el mercado, y por tanto, en cuota de mercado.

Quiero terminar Maca, agradeciéndote esta entrevista, pero también la gran labor profesional que realizas, para el desarrollo de nuestro mercado, donde eres uno de sus puntales, por tu profesionalidad, tu fuerza, y tu saber hacer. GRACIAS MACARENA.



Apiladores



Equipo tecnico

Merca-Eleva adquiere la empresa Francisco Nuñez, S.A.

MERCA-ELEVA, una de las empresas referentes en el sector del alquiler de maquinaria y plataformas elevadoras, consolidada en Cataluña con 6 delegaciones y 3 tiendas de maquinaria pequeña, da un paso más en su crecimiento con la adquisición de FRANCISCO NUÑEZ, S.A, compañía destacada en el mismo sector del alquiler, ubicada en la provincia de Madrid y operativa a través de sus dos delegaciones en Alcalá de Henares y Arganda del Rey.

En ambas ubicaciones cabe destacar la amplia gama de productos de ferretería que ofrece FRANCISCO NUÑEZ, S.A., disponibles tanto para venta como para alquiler, complementando y enriqueciendo el servicio integral al cliente.

Con esta incorporación, MERCA-ELEVA refuerza su compromiso firme de servicio, ampliando su cobertura operativa y geográfica, para responder de forma ágil y cercana a las necesidades de alquiler de maquinaria de sus clientes, manteniendo los mismos estándares de eficiencia, calidad y profesionalidad.

Sobre esta operación la familia Núñez destaca: *“Estamos muy felices de dejar nuestra empresa en manos del equipo de MERCA-ELEVA. Hemos escogido esta empresa por su proyecto, solidez y experiencia. Estamos convencidos que las sinergias entre ambas compañías reforzarán los equipos para seguir creciendo de forma conjunta.”*

Por su parte, Jordi Varela, CEO de MERCA-ELEVA, subraya: *“Esta adquisición se enmarca dentro de nuestro plan de crecimiento sólido y sostenible. Sin duda alguna, FRANCISCO NUÑEZ, S.A. nos aporta no solo experiencia y capacidad operativa, sino también una posición estratégica que nos permitirá seguir creciendo y consolidando nuestro liderazgo en el sector. Estoy muy satisfecho de dar la bienvenida a todo el equipo de Francisco Núñez, S.A.”*

Jordi Via, Presidente y Fundador de MERCA-ELEVA, comenta: *“Esta integración tiene para mí un valor especial. Más allá del crecimiento empresarial, supone unir dos trayectorias que comparten el mismo espíritu de trabajo, dedicación y compromiso con el cliente. Es un orgullo poder contar con la experiencia y el equipo de Francisco Núñez, S.A, y estoy convencido de que juntos seguiremos construyendo un proyecto sólido, cercano y con futuro. Esta alianza refuerza nuestra apuesta por las personas, que son y seguirán siendo el motor de todo lo que hacemos.”*



En la fotografía, la familia Núñez, Jordi Via (Presidente y Fundador de Merca-Eleva) y Jordi Varela (CEO de Merca-Eleva)

Sobre MERCA-ELEVA

MERCA-ELEVA es una empresa familiar con más de 25 años de experiencia en el sector del alquiler, mantenimiento, reparación y venta de maquinaria. Cuenta con una amplia flota que incluye plataformas elevadoras, maquinaria generalista, carretillas y equipos de maquinaria pequeña. Opera principalmente en Cataluña a través de sus 6 delegaciones (4 en Barcelona, Tarragona y Girona) y 3 tiendas de maquinaria pequeña. Mas información www.mercaeleva.com

Sobre FRANCISCO NUÑEZ, S.A.

FRANCISCO NUÑEZ, S.A. es una empresa con más de 35 años de trayectoria en el mercado de venta y alquiler de maquinaria para construcción, industria y jardinería, ofreciendo además un completo Servicio de Post Venta. Sus operaciones se centran principalmente en la provincia de Madrid, a través de sus 2 delegaciones donde también ofrecen venta de productos de ferretería. Mas información www.franciskonunez.es

ÚNETE AL PORTAL Nº 1 DE ALQUILER DE MAQUINARIA

✉ Escribe al
rent@equipzilla.com

☎ Llámanos al
91 123 87 50

🌐 Visita nuestra web
www.equipzilla.com/alquiladores

Captamos clientes y cerramos el alquiler por ti.



GSR SPA refuerza su presencia en Bélgica a través de una alianza estratégica con Lauwereys Bvba

GSR S.p.A., continúa ampliando su presencia en Bélgica mediante una nueva alianza estratégica con Lauwereys Bvba. Con sede en Ranst y activa desde la década de 1990, Lauwereys aporta décadas de experiencia y profundo conocimiento del mercado local.

GSR: SIMPLICIDAD, SOLIDEZ Y FIABILIDAD

Las plataformas GSR son reconocidas por su simplicidad, solidez y fiabilidad, cualidades que reflejan una filosofía de diseño centrada en altos estándares de fabricación y rendimiento a largo plazo.

Los mercados del norte de Europa, conocidos por sus rigurosos requisitos técnicos, han impulsado a GSR a desarrollar soluciones cada vez más avanzadas, fortaleciendo su experiencia técnica y consolidando sus sinergias dentro del sector.

Entre las principales prioridades de la compañía destacan la reducción de los costes de mantenimiento y los tiempos de inactividad, sin comprometer la eficiencia operativa. Gracias a este enfoque, GSR ha construido relaciones de confianza con importantes empresas de los sectores eléctrico, ferroviario y de telecomunicaciones, así como con destacadas compañías de alquiler europeas, consolidando su reputación como un fabricante internacional de referencia.

LAUWEREYS: RAÍCES SÓLIDAS Y ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Especializada en la venta y alquiler de plataformas aéreas, Lauwereys ha forjado una sólida reputación basada en la precisión, la flexibilidad y la atención al cliente. Su equipo dinámico y comprometido ha establecido relaciones duraderas con clientes en toda la región.

Desde julio de 2025, Lauwereys es distribuidor oficial de GSR, ampliando su cartera de servicios con la venta directa y el soporte técnico especializado para toda la gama de productos GSR.

OBJETIVOS COMPARTIDOS Y CRECIMIENTO FUTURO

A través de esta colaboración, GSR busca reforzar su posición en el mercado belga, garantizando proximidad, continuidad y excelencia tanto en las ventas como en el servicio posventa.

Este acuerdo representa un paso estratégico que permitirá a GSR ofrecer soluciones innovadoras y conformes con la normativa vigente, junto con un soporte técnico de alto nivel adaptado a las necesidades locales.

“Con Lauwereys hemos encontrado un socio que comparte nuestros valores de fiabilidad y compromiso con el cliente”, declaró GSR. “Estamos convencidos de que esta colaboración nos permitirá aportar aún más valor a nuestros clientes en Bélgica, asegurando un servicio de asesoramiento profesional y un sólido y continuo soporte posventa.”

LA PRIMERA ENTREGA: EL MODELO B220TJ

El primer paso concreto de esta colaboración es la entrega del GSR B220TJ, un modelo elegido por Lauwereys por su alto rendimiento y versatilidad operativa.

El B220TJ ofrece un alcance lateral de hasta 14 metros y una capacidad máxima de la cesta de 250 kg, combinando un brazo telescópico con un JIB de 2,4 metros y una cesta de fondo plano. Esta configuración permite maniobras ágiles para superar obstáculos

y posicionar la cesta en lugares de difícil acceso, incluso con el brazo principal en posición negativa.

Montada sobre un camión de 3,5 toneladas, la plataforma puede utilizarse en prácticamente cualquier entorno, mientras que el sistema de estabilización variable total con cuatro estabilizadores verticales permite optimizar el equilibrio entre espacio ocupado y prestaciones.

Este modelo concentra toda la calidad, innovación y fiabilidad características de GSR, lo que lo convierte en una solución ideal para múltiples aplicaciones y tipos de usuarios. Lauwereys ha decidido introducir este modelo en el mercado con el fin de diferenciarse de la oferta predominante de plataformas telescópicas convencionales. La configuración con JIB ofrece mayor flexibilidad operativa, ampliando las posibilidades de uso y aportando un valor añadido significativo a los usuarios finales.



Haulotte Ibérica refuerza su compromiso con el servicio con la incorporación de Luis Fernández como nuevo Service Manager

Haulotte Ibérica anuncia la incorporación de Luis Fernández como nuevo Service Manager, reforzando así uno de los pilares estratégicos de la compañía: su compromiso con ofrecer un servicio de primer nivel y garantizar la máxima satisfacción de los clientes.

Con una sólida trayectoria profesional en el sector de las plataformas elevadoras, Luis Fernández regresa a Haulotte tras una etapa en la que ha podido ampliar su visión del mercado desde distintas perspectivas. Su experiencia y conocimiento técnico aportarán un importante valor añadido a la filial ibérica del grupo francés, consolidando su apuesta por la excelencia operativa y la proximidad con el cliente.

El nuevo Service Manager asumirá la responsabilidad de seguir impulsando soluciones ágiles y un soporte técnico de calidad,

asegurando que los usuarios de equipos Haulotte cuenten con la mejor asistencia en todo momento.

Desde la compañía destacan que esta incorporación reafirma su filosofía basada en la innovación, la seguridad y la cercanía, tres valores fundamentales en la estrategia global de Haulotte.

Con esta nueva etapa, Haulotte Ibérica continúa fortaleciendo su estructura de servicio para “seguir subiendo juntos” con sus partners y clientes.



PULSEO
GENERATION

EXPERIENCE NEW HEIGHTS*

HS21 E & E PRO
TIJERA ELÉCTRICA
TODOTERRENO

- ⊗ Altura de trabajo: **21,2 m**
- ⊗ Capacidad de carga:
4 personas **750 kg**
- ⊗ Dirección a las **4 ruedas**
- ⊗ Desplazable **a altura máxima**
- ⊗ Baterías de litio-ion de **72V**

*Experimenta nuevas alturas



REUNIÓN

JEFES DE TALLER LOXAMHUNE

—
ÁVILA



Constancia, innovación y equipo como pilares del éxito

La reunión anual de Jefes de Taller de LoxamHune se ha convertido en una cita ineludible para los responsables técnicos de la compañía. Este año, la ciudad de Ávila fue el escenario elegido para acoger un encuentro que, más allá de los talleres y ponencias, puso en valor tres palabras que resumen a la perfección el ADN de la empresa: Constancia, Innovación y Equipo.



Con una actividad de Masterchef como colofón de la reunión los jefes de taller compartieron durante dos días experiencias, inquietudes, avances, innovaciones, resolución de problemas, crecimiento profesional y personal y amistad.

Los jefes de taller son los que están día a día lidiando con la actividad frenética que supone tener taller y máquinas al día, prevenir accidentes y estar a cargo de los mecánicos. Son los que reparten el juego para que las máquinas estén a punto para ser alquiladas. Es de agradecer que desde dirección tengan en cuenta sus inquietudes, su visión y que claramente expresen las dificultades a las que se enfrentan en su día a día para que se vayan resolviendo esos casos.

La compañía sigue invirtiendo no sólo a nivel técnico en equipos de diagnóstico Jaltest y sistemas de geolocalización como Trackunit, sino que pondrán en marcha un portal específico para técnicos, para compartir ese conocimiento y resolver dudas.

Además, LoxamHune en 2026 continuará con su plan de inversión en maquinaria para seguir renovando el parque.



UNA CITA PARA COMPARTIR, APRENDER Y CRECER

El encuentro arrancó con una comida de confraternización que sirvió como punto de partida para unos días de trabajo intenso, intercambio de experiencias y visión de futuro.

Durante la jornada, se desarrollaron cinco talleres prácticos, donde los jefes de taller pudieron conocer de primera mano las novedades técnicas y operativas que LoxamHune está implementando para seguir elevando el nivel de servicio en todas sus delegaciones.

FORMACIÓN, PROMOCIÓN INTERNA Y MEJORA CONTINUA: TRES EJES FUNDAMENTALES

La compañía quiso destacar una vez más su apuesta firme por la formación continua, el desarrollo interno y la promoción del talento propio. No en vano, durante el encuentro se dio la bienvenida a 18 nuevas incorporaciones en el área técnica, profesionales con experiencia y compromiso que llegan para reforzar el crecimiento sostenido de la empresa.



LA COMPAÑÍA SIGUE INVIRTIENDO NO SÓLO A NIVEL TÉCNICO EN EQUIPOS DE DIAGNOSIS JALTEST Y SISTEMAS DE GEOLOCALIZACIÓN COMO TRACKUNIT, SINO QUE PONDRÁN EN MARCHA UN PORTAL ESPECÍFICO PARA TÉCNICOS, PARA COMPARTIR ESE CONOCIMIENTO Y RESOLVER DUDAS.

Además, se anunciaron nuevas promociones internas a jefes de taller, un ejemplo más de cómo LoxamHune impulsa el desarrollo de sus empleados, ofreciéndoles planes de carrera y formación técnica que permiten evolucionar dentro de la organización.





SOMOS UNA EMPRESA DE SERVICIOS, PERO TAMBIÉN DE PERSONAS. NOS GUSTA DECIR QUE SOMOS EL APPLE DEL SECTOR, PORQUE CUIDAMOS CADA DETALLE, CADA PROCESO, Y SIEMPRE TRABAJAMOS POR SER LOS MEJORES SIN NECESITAR RECONOCIMIENTOS EXTERNOS

Luis Ángel Salas, CEO de LoxamHune



EL ALMA TÉCNICA DE LOXAMHUNE

Detrás de este foro técnico está el impulso de Paco Rodríguez, director de Compras y Técnico, quien año tras año se erige como el auténtico motor de estas reuniones. Su visión clara, su compromiso con la mejora continua y su cercanía con los equipos lo convierten en un referente dentro de LoxamHune.

“Siempre empuja a los técnicos a ser mejores, a desarrollarse y a crecer dentro de la empresa”, apuntaban algunos de los técnicos. Su filosofía es clara: formar, apoyar, luchar por cero accidentes y compartir conocimiento para que cada jefe de taller pueda ser un líder en su delegación.

El soporte técnico y humano que los equipos de taller ofrecen a las distintas delegaciones fue uno de los puntos más valorados. La movilidad interna y el intercambio de experiencias entre centros se han convertido en herramientas esenciales para fortalecer el aprendizaje conjunto y la cohesión del equipo.

Mostró cifras que demuestran como los avances tecnológicos en los que la compañía está invirtiendo revierten en ahorro a nivel técnico y cómo ese es el camino.

Anunció con orgullo que en 2026 se continuará con el plan de inversión en maquinaria para renovar el parque y recibir nuevas máquinas que sustituyan a las de más edad.

TALLERES PRÁCTICOS Y ESPÍRITU PARTICIPATIVO

El foro se estructuró en cuatro sesiones técnicas y un taller específico de seguridad, donde se abordaron temas clave como:

- Las funciones del jefe de taller y su evolución en la empresa.
- El uso avanzado de herramientas como

Trackunit o Jaltest, que permiten mejorar la gestión de flotas y el diagnóstico de averías.

- La implantación de nuevos procesos técnicos y la evaluación de su eficacia.
- La importancia de la seguridad en el trabajo, analizando las medidas implantadas y las que deben reforzarse para garantizar un entorno de trabajo seguro y eficiente.

Cada taller tuvo tres responsables que guiaron el debate, impulsando la participación activa de todos los asistentes y recogiendo conclusiones que servirán como hoja de ruta para las futuras acciones del área técnica.

UNA VISIÓN CLARA DE FUTURO

Durante el acto, Luis Ángel Salas, CEO de LoxamHune, compartió una inspiradora intervención sobre la evolución de la figura del jefe de taller y los retos de la empresa en un entorno cambiante.

“Un jefe de taller hoy se parece muy poco al de 2007. Las máquinas han cambiado, la tecnología ha cambiado y también lo ha hecho la forma de relacionarnos y liderar. La nostalgia no es el camino: hay que mirar hacia adelante”, señaló.

Salas recordó que la compañía lleva más de una década mejorando de forma constante: “Desde 2014 hemos crecido en resultados, en parque, en condiciones laborales y en seguridad. En los últimos tres años hemos alcanzado récords históricos, con un 81% del parque alquilado y una paga extra que refleja el esfuerzo colectivo. En 2026 no será distinto: seguiremos mejorando rentabilidad, par-

LA COMPAÑÍA QUISO DESTACAR UNA VEZ MÁS SU APUESTA FIRME POR LA FORMACIÓN CONTINUA, EL DESARROLLO INTERNO Y LA PROMOCIÓN DEL TALENTO PROPIO. NO EN VANO, DURANTE EL ENCUENTRO SE DIO LA BIENVENIDA A 18 NUEVAS INCORPORACIONES EN EL ÁREA TÉCNICA, PROFESIONALES CON EXPERIENCIA Y COMPROMISO QUE LLEGAN PARA REFORZAR EL CRECIMIENTO SOSTENIDO DE LA EMPRESA.





ADEMÁS, LOXAMHUNE EN 2026 CONTINUARÁ CON SU PLAN DE INVERSIÓN EN MAQUINARIA PARA SEGUIR RENOVANDO EL PARQUE.



UN CIERRE CON CULTURA Y UNIÓN

El evento culminó con una visita cultural por Ávila, que sirvió para reforzar los lazos entre los equipos tras una jornada intensa de aprendizaje y trabajo colaborativo.

Y una competición de Masterchef, donde los técnicos cocinaron su propia comida, trabajando en equipo y demostrando que además de saber de máquinas también saben de buen paladar.

El balance no pudo ser más positivo: una reunión donde se respiró motivación, compañerismo y orgullo de pertenencia.

Constancia, Innovación y Equipo no son solo palabras: son los valores que mueven cada día a LoxamHune y a todos los profesionales que hacen posible su liderazgo en el sector del alquiler y mantenimiento de maquinaria.

que, seguridad y bienestar de nuestros empleados”.

Su mensaje fue contundente: *“Somos una empresa de servicios, pero también de personas. Nos gusta decir que somos el Apple del sector, porque cuidamos cada detalle, cada proceso, y siempre trabajamos por ser los mejores sin necesitar reconocimientos externos”.*



TU ALQUILER DE CONFIANZA

CONSTRUCCIÓN, REFORMAS,
PINTURA, JARDINERÍA,
CARPINTERÍA, LIMPIEZA



LOXAM HUNE

900 92 86 86
www.loxamhune.com

Mucho más que un alquiler

Entrevistas

JEFES DE TALLER

JUAN FRANCISCO MATOS JIMÉNEZ (JOHN)

JEFE DE TALLER DE PAMPLONA

Llevo formando parte de LoxamHune desde julio de 2008, y puedo decir con orgullo que ha sido un viaje profesional lleno de aprendizaje, crecimiento y grandes personas. Empecé como checking, pasé por mecánico SAT durante casi una década, luego como técnico de taller y, finalmente, desde enero de 2025, desempeño el puesto de jefe de taller en la base de Pamplona.

Lo que más valoro de LoxamHune es su gran equipo humano y el espíritu de colaboración que existe en todas las áreas. Siempre he sentido el apoyo tanto de mis compañeros como de la dirección, lo que hace que el trabajo diario sea más llevadero y motivador.

A lo largo de estos años, la empresa me ha ofrecido numerosas oportunidades de formación y desarrollo, especialmente en el ámbito de la maquinaria de elevación y grandes alturas, lo que me ha permitido seguir creciendo profesionalmente y mantenerme al día en un sector en constante evolución.

Destaco, sobre todo, que LoxamHune es una empresa que confía en su gente, que reconoce el esfuerzo y ofrece reales oportunidades de crecimiento a quienes tenemos pasión por la maquinaria y el trabajo bien hecho.

Por todo ello, me siento orgulloso y agradecido de pertenecer a esta gran familia, en la que cada día se aprende algo nuevo y donde el compañerismo y la profesionalidad son la base de todo.

TRAYECTORIA PROFESIONAL EN LOXAMHUNE

Mi incorporación a LoxamHune tuvo lugar en julio de 2008, iniciando así una trayectoria profesional de más de quince años dentro del grupo.

Comencé desempeñándome como checking, puesto en el que adquirí una visión global del funcionamiento de la empresa y del control de maquinaria. Tras un par de años, asumí nuevas responsabilidades al pasar a ocupar el cargo de mecánico SAT (Servicio de Asistencia Técnica), función que desarrollé durante aproximadamente diez años. En este periodo, me especialicé en el mantenimiento, diagnóstico y reparación de maquinaria de elevación y equipos de gran altura, participando activamente en formaciones técnicas orientadas a la mejora continua y la seguridad.

Posteriormente, pasé a desempeñar el puesto de técnico de taller, ejerciendo como segundo al mando, brindando asistencia técnica a los mecánicos SAT y asumiendo la reparación de averías complejas. Esta etapa me permitió fortalecer mis habilidades de liderazgo, coordinación de equipos y gestión técnica del taller.

En mayo de 2024, asumí temporalmente el puesto de jefe de taller en la base de León, donde permanecí durante ocho meses. A partir del 7 de enero de 2025, regresé a Pamplona para continuar desarrollando mi carrera profesional como jefe de taller de la base de Pamplona, función que actualmente desempeño.

Antes de mi incorporación a LoxamHune, completé un Grado Superior en Electrónica y un Grado Medio en Electricidad. Ya en España, cursé estudios de Electromecánica de Automoción, lo que me permitió adentrarme en el mundo de la maquinaria industrial en 2008.

A lo largo de todos estos años, he tenido la oportunidad de participar en múltiples programas de formación técnica y de especialización, especialmente centrados en maquinaria de elevación y equipos de grandes alturas.

JON LOZANO

JEFE DE TALLER DE VITORIA

En mi opinión, LoxamHune es una empresa que está constantemente apoyando el crecimiento interno de sus trabajadores. En mi caso comencé con un contrato de prácticas, posteriormente pasé a mecánico y actualmente me encuentro desarrollando el puesto de jefe de taller. Casos como el mío también los hemos podido ver en otros compañeros de la base, como, por ejemplo, la delegada.

Sobre el evento de JJTT me parece que promueve y mejora la relación entre compañeros, por lo que se favorece el trabajo en equipo, no solo con los compañeros de tu base sino también con compañeros de otras delegaciones, consiguiendo de esta manera que la gente se brinde con mayor facilidad a dar soporte a otras bases en caso de necesidad y muchas otras situaciones donde se requiere el trabajo en equipo entre las diferentes bases de LoxamHune.

LUIS MIGUEL VECI

JEFE DE TALLER SANTANDER

Voy para 3 años en la empresa, empecé como mecánico SAT, actualmente después de hacer un plan de desarrollo dentro de la empresa, ocupo el puesto de jefe de taller de la delegación de Santander.

Estoy contento dentro de la empresa por varios motivos:

-El ambiente laboral es muy bueno. Fomentamos bastante el trabajo en equipo, si eso se cumple, como es el caso, se está muy a gusto en el trabajo.

-Otra cosa que valoro muy positivamente es la posibilidad de recibir formaciones propias de las marcas con las que trabajamos, lo cual nos ayuda mucho en el día a día. Además de disponer de las herramientas con las últimas tecnologías del mercado, ya que la empresa también apuesta mucho por la digitalización y tecnología.

-En esta empresa las oportunidades de desarrollo y crecimiento son reales, mi caso sirve de ejemplo, siempre que demuestres una valía y un compromiso. Tampoco te van a regalar nada si tu no cumples.

-Tenemos dentro de la empresa una red técnica muy fuerte y consolidada, por lo que es un gran beneficio para diversas ocasiones que se necesite soporte. Esto es un punto muy fuerte de esta empresa, ya que se invierte bastante en la rama técnica.

-Los eventos que se realizan a lo largo del año también lo valoro muy positivo, ya que nos ponemos todos los compañeros cara y se fomenta la cercanía entre los compañeros, lo que hace que las relaciones sean mucho mejores en todos los casos. En esta ocasión, hemos pasado dos jornadas en Ávila, donde lo hemos pasado genial, hemos visto compañeros que hacía casi un año que no veíamos, hemos puesto cara a otros que solo conocíamos por teléfono y hemos conocido gente que no conocíamos.

Dentro de las dos jornadas, hemos disfrutado de la buena comida avileña, hemos hecho presentaciones por equipos para transmitir a la empresa las necesidades que los jefes de taller detectamos en los talleres, de las cuales algunas se cumplirán en el corto-medio plazo, seguro.

También hemos hecho una visita guiada por la ciudad en la cual nos han explicado las cosas interesantes de Ávila y sus personajes célebres. Y por último, hemos hecho una actividad team-building en la cual nos han asignado grupos y hemos trabajado en equipo para cocinar la comida que después nos tocaba comer, aunque teníamos catering de ayuda y un cortador de jamón, por si no se nos daba del todo bien jeje.

En cuanto a mi visión general es un trabajo que a veces te da muchos quebraderos de cabeza, pero a la vez es muy satisfactorio, ya que al final te enfrentas a una máquina, en muchas ocasiones solo y en mitad de la nada, que esta averiada y eres tú el que haces que la máquina vuelva a estar operativa, al menos para mí, cuando la maquina está reparada me genera una gran satisfacción, como todos los trabajos también tiene sus cosas menos buenas, pero en la balanza, las buenas superan con creces a las menos buenas y eso es lo importante.

VICENTE LÓPEZ

JEFE DE TALLER SEVILLA

La verdad es que estoy muy contento en LoxamHune porque me siento parte de un equipo en el que se valora el trabajo bien hecho y el compañerismo. Lo que más aprecio es el buen ambiente que tenemos y la confianza que la empresa deposita en nosotros para sacar adelante cada proyecto. Es muy motivador el ver la posibilidad de crecer dentro de la mejor empresa del sector para todo el mundo.

También destaco las oportunidades de crecimiento que ofrece LoxamHune. Siempre hay posibilidades de aprender, asumir nuevas responsabilidades y seguir desarrollándose profesionalmente, algo que valoro mucho. Te das cuenta de la importancia que es el trabajo en equipo, en primer lugar, por parte de mis responsables que hacen posible que podamos seguir creciendo, y en segundo lugar por la importancia de los colaboradores, ya que hacen posible que el crecimiento se llegue a hacer efectivo.

En general, me siento satisfecho con mi trabajo y con el camino que estoy recorriendo dentro de la empresa.











Movicarga visita la fábrica de Platform Basket: excelencia, precisión y futuro eléctrico

Por Álex Alonso, enviado especial de Movicarga



El pasado 24 de octubre, Platform Basket abrió las puertas de su moderna planta de producción en Poviglio (Reggio Emilia) para acoger un evento muy especial, enmarcado dentro de la celebración de los 20 años de la marca y del 50º aniversario de TMC, la empresa matriz. Movicarga estuvo presente con su enviado especial, Álex Alonso, acompañado por José Vicente Gracia y José Antonio Visiedo, de Cintermaq, distribuidor oficial de Platform Basket en España.



En la fotografía, a la izda. José Vicente Gracia y José Antonio Visiedo (drcha.), de Cintermaq, distribuidor oficial de Platform Basket en España.

El encuentro permitió conocer de primera mano los procesos de fabricación, innovación y desarrollo que han convertido a Platform Basket en una de las compañías más avanzadas del sector de la elevación.

UNA FÁBRICA MODELO: TECNOLOGÍA, ORDEN Y PRECISIÓN

Desde el inicio de la visita, quedó patente el alto nivel organizativo y tecnológico de la planta, donde cada área está optimizada para maximizar la eficiencia y la calidad del producto final.

El recorrido comenzó en el Departamento de Soldadura, certificado bajo la norma ISU 3834, donde los brazos mecánicos facilitan el movimiento de piezas pesadas con absoluta precisión y seguridad. La

guía subrayó la limpieza y el orden de las instalaciones, un reflejo del compromiso de Platform Basket con la excelencia en la producción.

En el Departamento de Carpintería Metálica y en la Balanza de chapa para camiones, se controla minuciosamente el metal antes de entrar al proceso productivo. Todo el sistema de almacenamiento está completamente informatizado, lo que permite el seguimiento exacto de cada componente.



CENTRO NEURÁLGICO DE LA PRODUCCIÓN

El Departamento de Corte Láser y Plegado constituye el corazón de la fábrica. En él se manipulan hasta 125 toneladas de metal, con chapas de hasta 20 metros de longitud. Dos prensas plegadoras garantizan una precisión milimétrica en cada pieza, optimizando los procesos para reducir tiempos y minimizar desperdicios.

El recorrido continuó por el Departamento de Mecanizado, donde se llevan a cabo los procesos de troquelado y biselado, y por el Área de Torneado de barras, especializada en la fabricación de ruedas para el sector ferroviario. En el Departamento de Mandrilado, el objetivo es evitar cualquier tipo de deformación en las piezas, asegurando su máxima fiabilidad estructural.

DE LA TEORÍA A LA PRÁCTICA: PREMONTAJE, MONTAJE Y PRUEBAS

En el Departamento de Premontaje, los técnicos miden tiempos, analizan procesos y preparan elementos esenciales como los brazos telescópicos, centralitas, carros y urugas.

Posteriormente, en el Departamento de Montaje, dividido en diez zonas, se ensamblan bastidores, chasis, brazos y sistemas eléctricos. Antes de su entrega, cada máquina pasa por una prueba final exhaustiva, en la que los operadores completan un testbook de trazabilidad con todos los datos técnicos.

En la zona de pruebas, se ajustan los sistemas hidráulicos y los sensores en un entorno climatizado, lo que garantiza la estabilidad térmica de los materiales y la precisión de las mediciones durante todo el año.

I+D Y DESARROLLO ELECTRÓNICO AVANZADO

El Departamento de Experimentación – I+D es el laboratorio donde nacen los prototipos que posteriormente evolucionan hacia las series

de producción. Allí se desarrollan también las instalaciones eléctricas y los componentes electrónicos.

El Departamento de Electrónica QBM, dividido en dos grupos —producción e instalación—, trabaja con comunicación digital continua, garantizando la coordinación en tiempo real entre los equipos de ingeniería y montaje.

En la Sección ELMA, dedicada a las minigrúas y accesorios, se concentra gran parte del trabajo de desarrollo, mientras que en la Sección de Plataformas Ferroviarias se adaptan las máquinas según el ancho de vía y los estándares de cada país.



ALMACENES Y CONTROL LOGÍSTICO

Platform Basket dispone de almacenes internos y externos: el primero destinado a materiales y repuestos, y el segundo a componentes de gran tamaño. En él se acumula una producción equivalente a dos meses de trabajo.

Las piezas pintadas son tratadas por una empresa externa especializada para garantizar un acabado perfecto. Además, la compañía mantiene una estrecha colaboración con LSA, empresa asociada del grupo, que trabaja con acero estructural y naval, gestionando unas 25.000 toneladas al año. Su plan de inversión para 2025 incluye un nuevo centro logístico para ampliar existencias y reforzar su liderazgo en la siderurgia industrial.

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



platformbasket.com

MADE IN ITALY

**NOVEDAD MUNDIAL: SPIDER 30.14,
EL FUTURO DE LAS PLATAFORMAS SOBRE ORUGAS**

Durante el evento, se presentó oficialmente la nueva Spider 30.14, una plataforma telescópica autopropulsada sobre orugas desarrollada íntegramente por Platform Basket, capaz de alcanzar una altura de trabajo de 30,4 metros y un alcance lateral de 13,6 metros.

La primera versión, diésel “Serial 1”, iniciará su producción en marzo de 2026, mientras que las versiones eléctrica e híbrida se lanzarán en otoño del mismo año. Con ello, la marca reafirma su compromiso con la movilidad sostenible y la eficiencia energética.

**20 AÑOS DE PLATFORM BASKET Y 50 DE TMC:
UNA HISTORIA DE TALENTO Y VISIÓN INDUSTRIAL**

El evento formó parte de una gran celebración que unió dos hitos empresariales: los 20 años de Platform Basket y el medio siglo de TMC (Torneria Meccanica e Carpenteria), empresa emblemática de la carpintería metálica de Reggio Emilia y símbolo del talento industrial de la familia Scillia.

Durante las jornadas del 24 y 25 de octubre, más de 2.000 invitados recorrieron las distintas instalaciones del grupo, en una cita marcada por la emoción, el orgullo y la admiración hacia una historia de éxito empresarial made in Italy.

**CARMELO SCILLIA Y CARLO MOLESINI:
UNA MISMA VISIÓN**

El legado de Carmelo Scillia, fundador y presidente de TMC, y la dirección estratégica de Carlo Molesini, director general de Platform Basket, representan la combinación perfecta entre experiencia, innovación y liderazgo.

Ambos han impulsado el crecimiento exponencial del grupo, que hoy integra también LSE (Lamiere Speciali Emiliane), ELMA y QBM, consolidándose como un ecosistema industrial cohesionado, eficiente y tecnológicamente puntero.



Carmelo Scillia, fundador y presidente de TMC



Carlo Molesini, histórico Director gerente de Platform Basket

**TMC: MEDIO SIGLO DE INNOVACIÓN
Y MAESTRÍA TÉCNICA**

Desde su fundación en los años setenta, TMC ha pasado de ser una pequeña carpintería a una industria moderna y tecnológicamente avanzada, especializada en el diseño y fabricación de sistemas de precisión para la industria metálica.

Su evolución sentó las bases para la creación de Platform Basket en 2005, nacida inicialmente para fabricar las estructuras de sus propias plataformas elevadoras tipo araña.

**PLATFORM BASKET: DE PEQUEÑA EMPRESA
A REFERENTE INTERNACIONAL**

Cuando TMC adquirió Platform Basket, la compañía se encontraba en declive. Bajo la dirección de Carlo Molesini, inició un proceso de transformación que la ha convertido en uno de los referentes europeos en plataformas araña sobre orugas (PLE).

Con una visión clara y un liderazgo cercano, Molesini ha guiado a la empresa hacia la excelencia internacional, desarrollando gamas diésel, híbridas y eléctricas, además de soluciones ferroviarias y especiales.



NUEVAS GAMAS Y DEMOSTRACIONES TÉCNICAS

Durante la celebración se exhibieron modelos emblemáticos como los Spider 15.70, 18.95 y 27.14, junto al impresionante Spider 54T de 54 metros.



Spider 54T de 54 metros

También se presentaron las plataformas verticales Heron 10 y Heron 10 SB, y las minigrúas Elma MCX90 y PCR12.

Una de las novedades más destacadas fue la nueva línea de transportadores eléctricos sobre orugas CR15, CR30 y CR30-H, con baterías modulares y capacidad de carga de entre 1,5 y 3 toneladas.



Transportadores eléctricos sobre orugas CR15, CR30

ORGULLO LOCAL Y RECONOCIMIENTO INSTITUCIONAL

El alcalde de Poviglio, Filippo Ferrari, definió a Platform Basket como “una excelencia del made in Italy, orgullo del territorio y ejemplo de comunidad”, destacando su contribución a la formación, la seguridad y la estabilidad laboral del entorno.

MÁS ALLÁ DE LA TECNOLOGÍA: EL VALOR HUMANO

Por encima de la innovación, lo que más destacó en el evento fue el legado humano y familiar de la familia Scillia: una filosofía basada en el humanismo del trabajo, que combina excelencia técnica con compromiso social.

Una historia ejemplar de cómo el espíritu emprendedor italiano puede transformar una idea en un grupo industrial sólido, innovador y preparado para el futuro.



ESPECIAL PLATAFORMAS

2025

El alquiler consolida su ciclo de crecimiento: más eléctrico, más servicio, más datos

Por Macarena García, Directora de Movicarga



Hemos hecho en Movicarga un especial fin de año para plataformas aéreas. Hemos preguntado tanto a fabricantes como a alquiladores cómo les ha ido el año. La respuesta es casi unánime. Bien o muy bien. Les hemos preguntado cómo ven el 2026 y se augura un buen año.

El cierre de 2025 llega con un mensaje casi unánime: el sector del alquiler de maquinaria de elevación en España ha crecido, ha mejorado su rentabilidad y ha dado pasos firmes en digitalización y servicio posventa. Las empresas miran a 2026 con optimismo prudente: continuidad del ciclo, foco en electrificación realista, disciplina de precios y muchas ganas de profesionalizar aún más el sector.

2025 confirma la madurez del alquiler de elevación en España: empresas más profesionales, clientes más exigentes y tecnología al servicio de la seguridad y la disponibilidad. 2026 no exigirá inventar la rueda, sino ejecutar mejor: invertir con criterio, cuidar el servicio y proteger el valor. Ese es el camino que marcará la diferencia.

LO DESTACABLE DEL 2025 PARA LA MAYORÍA DE EMPRESAS

- **Demanda al alza** impulsada por obra pública, mantenimiento industrial y rehabilitación urbana.
- **Flota más moderna y amplia:** renovacio-

nes importantes (casos de +200, +1.500 y hasta +2.000 máquinas), con parques que superan 20.000 unidades en alquiler de equipos en toda su flota los grandes grupos. (No sólo plataformas sino maquinaria de todo tipo).

- **Precio y margen:** los alquiladores han ajustado los precios (+3-8%) para absorber capex y costes; ha habido una mejora de rentabilidad allí donde la ocupación y la eficiencia han acompañado.
- **Digitalización útil:** ERP, telemática, BI/PBI e incluso IA para mantenimiento y control;

el e-commerce funciona en pequeña maquinaria en algunos casos, pero el trato directo sigue siendo decisivo para equipos complejos.

- **Talento técnico,** es un cuello de botella y una preocupación generalizada: el soporte rápido y la formación marcan la diferencia.

LA VOZ DE LOS FABRICANTES: TECNOLOGÍA CON RETORNO Y SERVICIO CERCANO

Las ideas que toman fuerza del lado fabricante:



- **Innovación que simplifica:** automatismos, control electrónico intuitivo y telemática para disponibilidad y seguridad.
- **Sostenibilidad sin dogmas:** híbridos y eléctricos crecen, pero el cliente compara coste/funcionalidad/autonomía; el diésel sigue reinando en alta altura y obra pesada.
- **Servicio = ventaja competitiva:** formación continua, cercanía técnica y recambio disponible.

**LA VISIÓN DE LOS ALQUILADORES:
EL CRECER CON CABEZA**

- **Actividad y ocupación:** la mayoría reporta crecimiento sólido y en algunos casos de doble dígito; la rentabilidad mejora por eficiencia operativa y control de costes.
- **Qué tipos de máquinas se alquila más:**
 - Tijeras eléctricas (6–14 m) y articuladas 16–20 m siguen como columna vertebral.
 - Camiones cesta ganan peso por versatilidad y rapidez.
 - Manipuladores telescópicos tiran fuerte en fotovoltaica.
 - Carretillas industriales crecen hasta +50% en algún operador.
 - Bajos alturas compactas se consolidan en entornos urbanos e interior.
- **Precios:** ajustes medios del 3–8% según familia y zona. Aviso compartido: si la oferta supera a la demanda tras las grandes compras de 2025, puede llegar a la guerra de precios.
- **Digitalización que opera:** ERP, gestión de flota, apps móviles para entrega/recogida y mantenimiento; e-commerce ya estable en equipos pequeños en algunos grupos, pilotos en otros; el cliente profesional aún prefiere el teléfono para maquinaria compleja.
- **Proveedores y posventa:** valoración positiva pero desigual. Dolencias recurrentes: plazos de recambio, soporte técnico y escasez de profesionales. Se premia la cercanía y la formación compartida.
- **Organización y marca:** integraciones (ej. Liftisa en Kiloutou), nuevas delegaciones y adquisiciones selectivas (p. ej., entrada en Madrid vía compra) suman capilaridad y rapidez de respuesta.

**TENDENCIAS QUE DEJA 2025
(Y QUE MARCARÁN 2026)**

1. **Crecimiento moderado y disciplinado.** El consenso apunta a continuidad en 2026, con ritmos similares a 2025 e incrementos limitados (+3–5%).
2. **Electrificación pragmática.** La demanda empuja; la adopción depende de capex, autonomía y aplicación. El diésel mantiene rol clave.
3. **Bimodalidad de equipos.** Compactas eléctricas para urbano/interior y equipos de 16–27 m (incluidos 3,5 t sin permisos) para agilidad y productividad.
4. **Servicio como motor de fidelidad.** SAT reforzado, logística propia y formación (interna y a cliente) sostiene el diferencial.
5. **Datos para decidir.** Telemática y BI trasladan el mantenimiento a preventivo, optimizan rutas y elevan disponibilidad.
6. **Talento en el centro.** El técnico de campo es estratégico; la formación continua y la retención serán palancas de 2026.
7. **Riesgo de erosión de precios.** Si el parque crece más rápido que la demanda, el sector debe evitar competir solo por precio y proteger márgenes.
8. **Capilaridad y proximidad.** Más agencias, más puntos de servicio y tiempos de respuesta más cortos elevan satisfacción y ocupación.

**“VOCES DEL SECTOR”:
QUÉ DICEN LOS PROTAGONISTAS**

- Al final, el sector lo forman las empresas, y quienes mejor que vosotros para tomarle el pulso al sector. Hemos destacado algunas frases que nos parecen claras, contundentes y con peso para reflejar lo que es el sector hoy en día:
- **“Vender valor, no bajar precios.”** Fabricantes premium mantienen política de precio coherente con calidad y servicio; algunos alquiladores suben 3–8% con foco en eficiencia.
 - **“El online suma, no sustituye.”** El e-commerce ya es vía estable en



- pequeña herramienta; en elevación compleja, asesoramiento técnico y relación persona a persona siguen mandando.
- **“Formación, formación, formación.”** La disponibilidad y la seguridad se ganan con técnicos bien formados y clientes capacitados.
 - **“Pensar a 10 años.”** El alquiler es un negocio de ciclo largo: renovar parques, blindar procesos y cuidar márgenes hoy para capear el próximo valle.

ACCIONES PARA EL 2026

- Hay empresas que no han cambiado su forma de trabajar ni lo harán porque siguen con campos varias por la cantidad de trabajo que tienen, pero el camino es trabajar en mejora continua y aumento de rentabilidad. Os dejamos algunas de las claves que pensamos que pueden ser interesantes de cara a este 2026:
- **Blindar márgenes:** segmentar precios por familia/uso/zonas y medir TCO para decidir inversión por líneas.
 - **Talento técnico:** itinerarios de formación y acuerdos con FP/centros; plan de carrera para retener.
 - **Electro-roadmap realista:** priorizar aplicaciones con ROI claro (interior/urbano/turnos definidos) y combinar con híbridos.
 - **Datos a tablero:** cuadros BI para ocupación, rotación, coste por fallo y precio efectivo; decisiones semanales, no trimestrales.
 - **Posventa proactiva:** SLA internos por tiempos de respuesta, stock mínimo crítico y telemetría para anticipar paradas.

SLA es un acuerdo de Nivel de Servicio, es decir, un compromiso medible entre equipos de tu propia empresa —no con el cliente final— sobre tiempos, calidad y alcance de un servicio.

- **Para qué sirve:** alinear operaciones y fijar estándares que garantizan que el cliente externo reciba bien el servicio.
- **Quién lo firma:** por ejemplo, Operaciones - SAT, Logística - Taller, Comercial - Entregas.
- **Qué incluye:** objetivos, métricas, umbrales, cómo se mide y quién hace seguimiento.

Ejemplos (alquiler/elevación)

- **SAT – primera respuesta a avería:** ≤ 15 min (95% de los casos).
- **SAT – diagnóstico inicial:** ≤ 4 h desde aviso.
- **Reparación in situ (MTTR):** ≤ 24 h si hay repuesto disponible.
- **Logística – entrega de máquina local:** ≤ 24 h desde la orden.
- **Taller – disponibilidad de flota crítica:** ≥ 96% operativa.
- **Recambios – fill rate urgente:** ≥ 90% en 24 h.

Métricas típicas

- Tiempo de respuesta / resolución, SLA cumplidos (%), MTTR, MTBF, disponibilidad (%), fill rate de repuestos, N° de visitas repetidas.

Diferencia con KPI

- **SLA:** el objetivo/umbral acordado (p. ej., “diagnóstico ≤ 4 h”).
- **KPI:** el resultado medido (p. ej., “media real: 3 h 20 min; cumplimiento 92%”).



RB Componentes

ALBERTO DE LIÑAN, DIRECTOR GENERAL

MOV.- ¿Qué balance hacéis del año 2025 en vuestro negocio? ¿Cómo ha sido la evolución general del mercado respecto al año anterior?

Durante este 2025 los cambios internos en RB Componentes han sido constantes. El más significativo ha sido nuestra apuesta por reforzar la relación calidad-precio: hemos logrado contener costes al tiempo que mejorábamos la calidad de nuestros productos, sin aumentar los precios de venta.

MOV.- ¿Cuáles han sido las principales novedades, lanzamientos o mejoras que habéis introducido este año en vuestros productos o servicios?

Este año hemos trabajado sin descanso para incorporar producto original a nuestro catálogo, que estará disponible muy pronto con un precio muy competitivo y con el nivel de servicio que caracteriza a RB Componentes, tanto en venta como en postventa.

Por otro lado, nuestros joysticks se convertirán en nuestra punta de lanza: diseñados,



fabricados y con un 95% de sus componentes producidos en España.

MOV.- ¿Qué iniciativas o actividades habéis puesto en marcha durante el año y qué feedback habéis recibido por parte de los clientes?

Hemos lanzado el apartado “ofertas del mes”, con promociones reales en productos de alta rotación. No hay letra pequeña: los clientes lo han entendido y la respuesta ha sido muy positiva.

MOV.- ¿Habéis incorporado nuevas personas a vuestra plantilla o realizado cambios significativos en el equipo que hayan mejorado la atención al cliente o la operativa diaria?

Sí. Este año hemos incorporado un ingeniero mecánico y un inspector de calidad. Gracias a ellos hemos elevado nuestro nivel técnico, mejorado el control de calidad y fortalecido todo el proceso de posventa y garantía.

Estas incorporaciones demuestran que, en RB Componentes, lo que antes eran palabras hoy son hechos: la calidad y el servicio ya no son una promesa, sino una realidad que ha llegado para quedarse.





La digitalización ha sido clave para mejorar nuestra eficiencia y nuestra comunicación. La renovación de nuestra web nos ha permitido ser más transparentes, reforzar nuestra imagen y mostrar mejor quiénes somos mediante vídeos, fichas técnicas e imágenes más detalladas. Ha reforzado nuestro mensaje de 2025: menos palabras y más hechos.

MOV.- ¿Cuáles son, desde vuestro punto de vista, los principales retos que afrontará el sector en 2026?

Para RB Componentes, los retos serán seguir creciendo de manera sostenida, ampliar la oferta de producto y consolidar una línea de recambio original y alternativo con los mejores tiempos de entrega y un servicio impecable. Las máquinas deben estar disponibles para el alquiler, no paradas.

MOV.- ¿Cómo veis el próximo año en cuanto a crecimiento, innovación y relación con los clientes?

Las perspectivas son muy positivas. Estamos desarrollando novedades en los productos diseñados y fabricados por RB Componentes, tanto para fabricantes como para el mercado de repuesto de plataformas.

MOV.- Si tuvierais que resumir el año 2025 en una palabra o frase para vuestra empresa, ¿cuál sería y por qué?

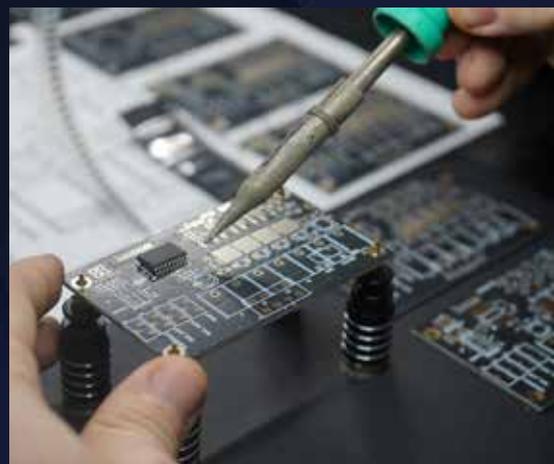
2025 ha sido un año de transformación profunda. Hemos cambiado por dentro y por fuera, elevando la calidad del equipo, de los procesos y de nuestra forma de relacionarnos con el cliente. Todo lo que antes anunciábamos empieza ya a verse en resultados reales.

MOV.- Por último, ¿qué mensaje os gustaría transmitir a vuestros clientes y colaboradores para cerrar el año y mirar hacia 2026?

Queremos agradecer sinceramente la confianza recibida este año. 2025 ha sido un año clave, en el que hemos elevado la calidad en cada proceso y en cada producto.

Todos los cambios se traducirán en hechos reales: un servicio más técnico, más cercano y más fiable. La calidad de RB Componentes ha llegado para quedarse.

Y si algo podemos asegurar es que 2026 será sinónimo de garantía y de calidad.



MOV.- En términos de servicio, ¿qué avances destacaríais este año en atención al cliente, tiempos de respuesta o calidad del soporte técnico?

Siempre nos hemos caracterizado por ofrecer una atención cercana y de confianza. Este año, además, hemos creado el departamento de posventa para agilizar al máximo la resolución de incidencias y ofrecer un soporte más directo y eficiente.



MOV.- ¿Habéis desarrollado o mejorado herramientas digitales para acercaros más al cliente (plataformas online, pedidos digitales, catálogos interactivos, CRM, etc.)?

Sí. Estamos trabajando en nuevos catálogos digitales que estarán muy pronto en nuestra web, con información más clara, mejor organizada y más visual. Además, las ofertas mensuales se han consolidado como una herramienta útil para que nuestros clientes planifiquen sus compras.

Todo ello pensado para facilitar su día a día y acercarnos aún más a sus necesidades reales.

MOV.- ¿Qué papel ha tenido la digitalización en vuestro crecimiento o mejora interna a lo largo de 2025?



Ulma Lifting Solutions

FRAN FERNÁNDEZ, DIRECTOR COMERCIAL Y DE SERVICIO

MOV.- ¿Qué balance hacéis del año 2025 en vuestro negocio? ¿Cómo ha sido la evolución general del mercado respecto al año anterior?

2025 ha sido un año de crecimiento sostenido y consolidación estratégica para ULMA Lifting Solutions. Tenemos previsto alcanzar una facturación global de 50 millones de euros, consolidando nuestra presencia en un mercado global.

A pesar de un entorno económico desafiante, la demanda de soluciones completas —más allá del simple suministro de carretillas— se ha mantenido sólida. El mercado valora cada vez más nuestra capacidad para integrar equipos, servicio técnico, recambios y financiación, con un enfoque muy centrado en la eficiencia operativa de nuestros clientes.

En 2025 hemos reforzado nuestra gama de carretillas retráctiles con una nueva versión más compacta, pensada para aplicaciones en pasillos estrechos y entornos de trabajo de intensidad media. Esta solución combina eficiencia energética, ergonomía avanzada y op-

ciones de batería de ion-litio para maximizar el rendimiento y la comodidad del operario.

Por otro lado, seguimos apostando por la internacionalización de Inoxtruck, nuestra gama de equipos higienizables en acero inoxidable. Este año hemos ampliado nuestra red de distribución en Europa y activado una filial en EE. UU. (Pensilvania) para ofrecer un soporte más cercano en sectores estratégicos como el alimentario y farmacéutico.

MOV.- ¿Qué iniciativas o actividades habéis puesto en marcha durante el año y qué feedback habéis recibido por parte de los clientes?

Este año hemos impulsado iniciativas en tres frentes:

1. Digitalización: nuevos catálogos interactivos, mejoras en el CRM y herramientas de soporte postventa.
2. Proximidad: fortalecimiento de delegaciones locales y red de servicio técnico.
3. Especialización: en sectores regulados como la alimentación y la farma, con especial foco en Inoxtruck.
4. El feedback recibido ha sido muy positivo. Nuestros clientes destacan nuestra cercanía, agilidad y capacidad para ofrecer so-



luciones adaptadas a cada necesidad, no solo equipos.

MOV.- ¿Habéis incorporado nuevas personas a vuestra plantilla o realizado cambios significativos en el equipo que hayan mejorado la atención al cliente o la operativa diaria?

Sí, hemos seguido reforzando la plantilla, especialmente en áreas técnicas, comerciales y de ingeniería. También hemos invertido en formación continua para asegurar que cada incorporación aporte valor real al cliente desde el primer momento.



A cierre de 2025, en el Grupo ULS somos 232 personas con crecimiento sostenido en todas las áreas.

MOV.- En términos de servicio, ¿qué avances destacaríais este año en atención al cliente, tiempos de respuesta o calidad del soporte técnico?

Aunque ya contábamos con un sistema centralizado, en 2025 hemos dado un paso más en nuestra forma de atender al cliente: hemos optimizado nuestro canal único de atención, integrando todos los medios —teléfono, correo, WhatsApp, formularios web y CRM— bajo un único número gratuito. Más accesible, más directo y con menos fricción.

Pero la clave no está solo en la tecnología, sino en quién te atiende. Apostamos por un modelo híbrido que combina herramientas digitales para ganar agilidad, con un equipo humano experto que sigue resolviendo, al teléfono, desde dudas rápidas hasta incidencias técnicas complejas.

El resultado: menos tiempos de espera, más trazabilidad y, sobre todo, una atención que se siente cercana, eficaz y continua.

Y este año, además, hemos dado un paso decisivo hacia el mantenimiento predictivo. Hemos incorporado inteligencia artificial para analizar los datos de servicio y costes de máquina, lo que nos permite anticiparnos a las averías y ayudar al cliente a tomar decisiones más acertadas durante todo el ciclo de vida del equipo.

MOV.- ¿Habéis desarrollado o mejorado herramientas digitales para acercaros más al cliente (plataformas online, pedidos digitales, catálogos interactivos, CRM, etc.)?

Sí. En 2025 hemos dado un gran paso con el proyecto KOMPASS, cofinanciado por el programa IMPULSA_TEC dentro del PERTE de Economía Social 24-25, que nos permiti-

rá implantar un ERP avanzado para mejorar la gestión interna, la eficiencia operativa y el servicio al cliente.

Además, hemos desplegado un nuevo PLM para Inoxttruck, que agiliza el diseño personalizado de productos, lanzado catálogos digitales interactivos y seguimos optimizando nuestro CRM para ofrecer una atención más ágil, conectada y centrada en las personas.

MOV.- ¿Qué papel ha tenido la digitalización en vuestro crecimiento o mejora interna a lo largo de 2025?

La digitalización ha sido clave para ganar agilidad, control y capacidad de respuesta. Hemos automatizado procesos, integrado sistemas y mejorado la trazabilidad en toda la organización.

En Inoxttruck, la conexión digital entre diseño, producción y postventa nos permite entregar soluciones personalizadas con mayor rapidez.

Y en Recambios, las nuevas herramientas han optimizado la gestión de stock y pedidos, lo que se traduce en entregas más rápidas y un servicio más preciso.

MOV.- ¿Cuáles son, desde vuestro punto de vista, los principales retos que afrontará el sector en 2026?

Vemos cuatro grandes retos en el horizonte:

1. El aumento de la exigencia tecnológica en los equipos y su integración con los entornos logísticos del cliente, donde la digitalización será clave para optimizar procesos y maximizar el uso eficiente de los equipos.
2. La creciente demanda de soluciones sostenibles, tanto en maquinaria como en servicios.
3. La escasez de talento técnico cualificado, especialmente en mantenimiento y soporte postventa.
4. La necesidad de ofrecer una respuesta más flexible y personalizada a un cliente cada vez más exigente y con operativas más complejas.

En un sector en plena transformación, solo las empresas capaces de adaptarse con rapidez y aportar valor real conseguirán diferenciarse.

MOV.- ¿Cómo veis el próximo año en cuanto a crecimiento, innovación y relación con los clientes?

2026 será un año para acelerar y consolidar. Tenemos claras las palancas:

- Crecimiento en sectores regulados como alimentación, farma y salas blancas, así como en mercados internacionales donde ya estamos reforzando red y presencia.
- Innovación centrada en la ergonomía, la eficiencia energética y la digitalización, con especial foco en Inoxttruck y en la optimización de nuestras soluciones a medida.
- Una relación más cercana, técnica y consultiva con nuestros clientes, apoyada en equipos expertos, herramientas digitales integradas y un enfoque 100 % orientado a aportar valor más allá del producto.



MOV.- Si tuvierais que resumir el año 2025 en una palabra o frase para vuestra empresa, ¿cuál sería y por qué?

“Más cerca, más lejos.”
Porque este año hemos estado más cerca del cliente que nunca: escuchando mejor, respondiendo más rápido y adaptándonos a sus necesidades con soluciones reales.

En 2025 no nos hemos limitado a vender equipos. Hemos acompañado cada proyecto con tecnología útil, servicio ágil y personas comprometidas.

Esa cercanía es la que nos ha permitido llegar más lejos: creciendo junto a quienes confían en nosotros, sumando valor en cada decisión, y marcando la diferencia, dentro y fuera del almacén.

MOV.- Por último, ¿qué mensaje os gustaría transmitir a vuestros clientes y colaboradores para cerrar el año y mirar hacia 2026?

“Gracias por confiar, por exigírnos y por construir junto a nosotros”.

En ULMA Lifting Solutions creemos en las relaciones a largo plazo, en hacer equipo contigo y en dar respuestas reales a lo que necesitas, no solo hoy, sino también mañana.

En 2026 seguiremos apostando por soluciones eficaces, cercanas y sostenibles, con la tecnología como aliada y las personas en el centro.

De cara al nuevo año, también estrenamos un cambio práctico: nuestras direcciones de correo electrónico adoptarán el nuevo dominio @ulmalifting.com. La estructura se mantiene, pero este paso nos permite consolidar una imagen más unificada y facilitar la comunicación con nuestros clientes y colaboradores. 2026 será un año para avanzar, y queremos seguir avanzando contigo.





LGMG

VERANIA COSTA RIVAS, SALES DIRECTOR SOUTH EUROPE DE LGMG

MOV.- ¿Qué balance hacéis del año 2025 para vosotros en el mercado?

Hacemos un balance muy positivo, especialmente considerando el nuevo escenario con la entrada de aranceles en plataformas aéreas de trabajo a partir de los 6 metros. Aun así, cerraremos 2025 con una excelente cuota de mercado e incorporando nuevos clientes a la familia LGMG

MOV.- ¿Cuáles han sido las principales novedades o lanzamientos de producto este año?

Destacamos la nueva serie -2 en tijeras eléctricas y brazos articulados diésel, el lanzamiento del modelo AR32J-2, y recientemente la carretilla todoterreno F25 de 2,5 toneladas

MOV.- ¿Qué mejoras tecnológicas o de diseño habéis incorporado en vuestros modelos más recientes?

La serie -2 incorpora mejoras significativas en eficiencia energética, diseño estructural y facilidad de mantenimiento. Entre las innovaciones destacan un sistema eléctrico optimizado, baterías de mayor rendimiento, una arquitectura más ligera y estable, y una interfaz de control más intuitiva.

MOV.- ¿En qué aspectos habéis trabajado internamente en vuestra empresa para mejorar la atención y el servicio a vuestros clientes?

Hemos potenciado nuestro comercio online de componentes a través de un web shop más ágil y eficiente, ampliado de forma sus-





tancial el inventario de repuestos, y reforzado nuestro compromiso con la formación continua para clientes en toda la Península Ibérica.

MOV.- ¿Habéis reforzado vuestra red de servicio técnico o de postventa en España? ¿De qué manera?

Sí. Estamos en proceso de asignar nuevos partners en el Sur y Norte de España, además de estudiar la ampliación hacia otras zonas como Levante y reforzar nuestra presencia en el centro del país.

MOV.- En un mercado cada vez más competitivo, ¿qué estrategia habéis adoptado para diferenciaros de la competencia?

Nuestra estrategia se basa en el acompañamiento cercano al cliente. Apostamos por la escucha activa, la humildad y la mejora continua. Creemos firmemente que esos valores nos diferencian.

MOV.- ¿Habéis tenido que ajustar precios o políticas comerciales para seguir siendo competitivos?

Sí, por supuesto. La imposición del doble arancel AS+AD por parte de la Unión Europea ha impactado nuestras tarifas, pero seguimos trabajando para ofrecer soluciones personalizadas y competitivas adaptadas a las necesidades de cada cliente.

MOV.- ¿Qué modelo o gama ha tenido mejor acogida entre los alquiladores este año?

Los brazos eléctricos articulados, los diésel de más de 20 metros y las micro tijeras han sido los modelos más demandados.

MOV.- ¿Qué características creéis que explican el éxito de ese modelo?

La confianza en LGMG proviene de la excelente experiencia del usuario. Una vez que nuestros productos se integran en las flotas de alquiler, su fiabilidad y rendimiento los consolidan rápidamente. Además, el equipo humano y la capacidad de respuesta de LGMG son muy valorados por nuestros clientes.

MOV.- ¿Cómo está afectando la demanda de soluciones sostenibles (eléctricas, híbridas, bajas emisiones) a vuestra gama de productos?

Hemos desarrollado la versión -2 de nuestras tijeras y brazos, que mejora notablemente la eficiencia de consumo tanto del motor como de las baterías.

Estamos firmemente comprometidos con la electrificación en todas las alturas, aunque somos conscientes de que en la Península Ibérica aún queda camino por recorrer debido a las limitaciones de infraestructura y condiciones de obra actuales.

MOV.- ¿Qué proyectos o modelos estáis desarrollando actualmente y podéis adelantar a nuestros lectores?

Como fabricante, somos ágiles en el lanzamiento de nuevos productos. El listado de próximos modelos es amplio y podrán verse



algunos en las próximas ferias Smopyc (Zaragoza) y Apex (Maastricht).

Acabamos de presentar el AR32J-2, y próximamente lanzaremos brazos articulados de más de 32 metros y telescópicos de hasta 58 metros.

MOV.- Si tuvierais que definir este año en una palabra para vuestra marca, ¿cuál sería y por qué?

Explora LGMG.
Un concepto que refleja nuestra apertura a nuevas ideas, nuestra expansión y la invitación constante a descubrir más de nuestra tecnología y equipo humano.

MOV.- ¿Qué previsiones maneáis para 2026 en cuanto a crecimiento, innovación y nuevas tendencias?

Seguiremos ampliando nuestra gama de productos, incorporando nuevas alturas, y apos-

tando por nuevas familias como los manipuladores telescópicos y carretillas todoterreno en diferentes capacidades y potencias.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría transmitir a vuestros clientes y distribuidores de cara al nuevo año?

Queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento por el apoyo continuo y la fidelidad mostrada hacia LGMG.

Durante nuestro reciente evento Explora LGMG, hemos podido constatar el interés y compromiso de nuestros clientes en la Península Ibérica. A través de la escucha activa, seguiremos trabajando para mejorar y crecer juntos.

Desde nuestra llegada a Europa en 2018, LGMG ha venido para quedarse, con el objetivo de vender mejor cada día y consolidarse como una referencia para los clientes actuales y futuros.



Socage Ibérica

JESÚS CASIN, DIRECTOR

MOV.- ¿Qué balance hacéis del año 2025 para vosotros en el mercado?

2025 ha sido un año muy positivo para el grupo, con un crecimiento sólido en la mayoría de nuestras filiales, algunas de ellas alcanzando incrementos cercanos al 40%. Ha sido también un año clave a nivel estratégico: iniciamos la producción en nuestra nueva fábrica de Casalmaggiore, que nos aporta una gran capacidad productiva y refuerza nuestro plan de expansión global, adquirimos a un fabricante de referencia como CTE y abrimos nuevas filiales directas en mercados estratégicos como Estados Unidos y Alemania.

En el caso de Socage Ibérica, continuamos con una evolución muy estable y cerramos el mejor ejercicio de nuestros 15 años de trayectoria en España, creciendo un 12% respecto a 2024. Mantener esta confianza después de tantos años por parte de los alquiladores y otros clientes en un mercado cada vez más maduro es, sin duda, una excelente noticia. Todo ello consolida nuestra posición como una de las marcas de referencia en el sector.

MOV.- ¿Cuáles han sido las principales novedades o lanzamientos de producto este año?

Este año hemos reforzado nuestra apuesta por soluciones de alto valor añadido que amplían y fortalecen nuestra gama:

- Nueva gama de orugas Full Electric RAPTOR SE, en 18, 21 y 24 metros.
- Lanzamiento de la 27D HE+E, la plataforma articulada más alta del mercado sobre 3.500 kg.
- Nuevas funcionalidades de seguridad y asistencia al operador, como el sistema Socage Autostart, que evita quedarse sin batería en altura.
- Optimización continua de componentes y sistemas, para aumentar la eficiencia, la fiabilidad y la durabilidad.

Desarrollos que refuerzan nuestra visión de plataformas más seguras, inteligentes y orientadas al uso real diario.

MOV.- ¿Qué mejoras tecnológicas o de diseño habéis incorporado en vuestros modelos más recientes?

Nuestro enfoque innovador abarca tanto producto como servicio. En producto, hemos avanzado en tres pilares:

1. Automatización y seguridad activa, reduciendo riesgos y asistiendo al operador.
2. Soluciones prácticas, como el sistema Autostart.
3. Monitorización inteligente y postventa predictiva, anticipando necesidades de uso y mantenimiento.





En definitiva, innovación sencilla, eficaz y centrada en solucionar los problemas reales del operador y del alquilador.

MOV.- ¿En qué aspectos habéis trabajado internamente para mejorar la atención y el servicio a vuestros clientes?

Hemos reforzado la coordinación entre las áreas técnicas, comerciales y de postventa para ofrecer respuestas más ágiles y personalizadas.

También hemos avanzado en la digitalización interna: estandarización del flujo de postventa, ampliación de nuestra biblioteca técnica online y mejora de los tiempos de gestión de documentación y repuestos.

Todo ello nos permite un servicio más eficiente, transparente y alineado con las expectativas exigentes de nuestros clientes.

MOV.- ¿Habéis reforzado vuestra red de servicio técnico o de postventa en España? ¿De qué manera?

Sí. La mejora continua del servicio es uno de nuestros pilares y este año hemos dado pasos importantes para seguir diferenciándonos:

- Hemos ampliado nuestra red de SAT en zonas estratégicas para aumentar la cobertura y reducir tiempos de respuesta.



- Incorporamos nuevos técnicos y coordinadores especializados, reforzando la capacidad operativa y el acompañamiento al cliente.
- Aumentamos la capacidad de nuestros almacenes para agilizar la entrega de repuestos y minimizar paradas de máquina.
- Impulsamos formaciones técnicas internas y externas en distintos niveles para mejorar la disponibilidad y eficiencia de las flotas de alquiler.
- Y seguimos evolucionando MySocage, nuestro portal digital avanzado, que ya es una herramienta clave para ofrecer un servicio más rápido, transparente y de alto valor añadido.

Un conjunto de mejoras que refuerza nuestra posición como una de las redes de postventa más sólidas y preparadas del sector.

MOV.- En un mercado cada vez más competitivo, ¿qué estrategia habéis adoptado para diferenciaros de la competencia?

Nuestra estrategia pasa por consolidar una nueva generación premium que combina innovación práctica, fiabilidad y facilidad de uso con un alto nivel de seguridad y asistencia al operador. Desarrollamos equipos que realmente simplifican el trabajo diario y reducen el coste operativo para el alquilador.



solo con un click
estabilización
automática



THE FUTURE IS NOW



A esto se suma una fuerte apuesta por la digitalización de la postventa, incorporando herramientas que hacen el mantenimiento más predictivo, preventivo y eficiente.

Además, contamos con una gama amplia y equilibrada, diseñada para cubrir el mayor número de aplicaciones con soluciones seguras, eficientes y orientadas al uso intensivo.

En conjunto, diferenciamos la marca a través de producto, servicio y tecnología, siempre con el objetivo de aportar más valor al cliente.

MOV.- ¿Habéis tenido que ajustar precios o políticas comerciales para seguir siendo competitivos?

El mercado ejerce presión constante, pero evitamos entrar en guerras de precios que comprometan la calidad.

Al fabricar internamente el 90% de los componentes, mantenemos un control total sobre calidad y costes.

Y sí, hemos adaptado ciertas políticas comerciales para aportar más flexibilidad a grandes cuentas y renovaciones de flota, sin renunciar a nuestro posicionamiento premium.

MOV.- ¿Qué modelo o gama ha tenido mejor acogida entre los alquiladores este año?

La gama de orugas RAPTOR, en todas sus versiones, se ha consolidado como una de las opciones preferidas por los alquiladores gracias a su rendimiento, fiabilidad y sencillez de uso. Además, contamos con otros modelos que mantienen una presencia muy destacada en los parques de alquiler: desde nuestra gama articulada, con referentes como las 20D y 24D, pasando por el versátil telescópico de 18 metros, hasta nuestra reconocida serie sobre pickup, con los modelos 14A y 16A como claros protagonistas.

En conjunto, una oferta amplia y muy valorada que responde de forma eficiente a las necesidades reales de los alquiladores.

MOV.- ¿Qué características creéis que explican el éxito de ese modelo?

- El éxito de RAPTOR se basa en cuatro pilares:
1. Facilidad de uso para cualquier operador.
 2. Robustez y fiabilidad, incluso en trabajos intensivos.
 3. Altas prestaciones y calidad constructiva.
 4. Equipamiento completo de serie, pensado para cubrir las máximas necesidades del operador sin necesidad de extras.



En cuanto al resto de modelos de plataforma sobre camión, se diferencian en el mercado por su combinación de grandes prestaciones, fiabilidad y sencillez de uso, junto a un funcionamiento especialmente fluido, elevados niveles de seguridad y asistencia al operador.

MOV.- ¿Cómo está afectando la demanda de soluciones sostenibles a vuestra gama de productos?

La demanda crece de forma constante, especialmente en trabajos urbanos, zonas de emisiones restringidas y operaciones nocturnas.

Aunque la transición depende en parte del avance del propio mercado del vehículo industrial, Sogage sigue desarrollando soluciones eléctricas e híbridas, y optimizando el consumo de todos nuestros modelos para maximizar su eficiencia con cualquier fuente de energía.

MOV.- ¿Qué proyectos o modelos estáis desarrollando actualmente y podéis adelantar a nuestros lectores?

Estamos desarrollando el nuevo modelo articulado 27D sobre 3.500 kg, que incorporará importantes novedades que después se extenderán al resto de la gama. Será un salto destacado en prestaciones, versatilidad y asistencia al operador.

También avanzamos en nuevos modelos para completar la gama ligera y en proyectos estratégicos de gran altura de cara a 2026.

En paralelo, seguimos impulsando el diagnóstico remoto y la digitalización de la postventa, para mejorar la eficiencia de las flotas y reducir al mínimo los tiempos de inmovilización.

MOV.- Si tuvierais que definir este año en una palabra para vuestra marca, ¿cuál sería y por qué?

Expansión. 2025 ha sido un año decisivo para Sogage: la puesta en marcha de la nueva fábrica de Casalmaggiore, la incorporación de CTE y la

entrada en mercados estratégicos han reforzado nuestra capacidad industrial y nuestra presencia internacional.

Un año clave para consolidar la expansión global de la marca y preparar el terreno para una nueva etapa de crecimiento sostenido.

MOV.- ¿Qué previsiones manejaís para 2026 en cuanto a crecimiento, innovación y nuevas tendencias?

Preveemos un 2026 positivo, con la recuperación de varios mercados y una mayor madurez del segmento de plataformas sobre camión, consolidando su presencia en los parques de alquiler. Estamos en un momento histórico de cambios profundos, donde se redefinen los usos, las necesidades de los operadores y las herramientas que requieren para trabajar con mayor seguridad y eficiencia.

La digitalización del producto y del servicio será determinante en esta nueva etapa, transformando la forma de operar y gestionar las flotas. Sogage lleva años preparándose para liderar este cambio.

Afrontamos 2026 con un ADN más ágil e innovador, orientado al operador intensivo y manteniendo nuestra esencia: simplicidad de uso y máxima fiabilidad.

Nuestro objetivo es claro: liderar la nueva generación premium del mercado.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría transmitir a vuestros clientes y distribuidores de cara al nuevo año?

Nuestro agradecimiento más sincero por la confianza que depositan en Sogage año tras año. Seguiremos trabajando con la misma cercanía, compromiso y visión innovadora para ofrecer plataformas que no solo cumplen, sino que establecen nuevos estándares de calidad, seguridad y eficiencia.

2026 será un año para seguir creciendo juntos, con importantes novedades que estamos convencidos tendrán una gran acogida en el mercado.





ALQUILER de MAQUINARIA

www.kyorent.es



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



Delegación de Madrid:

C/Sierra de Guadarrama, 2 Bis 28830 San Fernando de Henares (MADRID)

TELÉFONO: 91 354 71 71

WWW.KYORENT.ES administracionmadrid@kyorent.es

Delegación de Valencia:

Polígono La Cova - Avda. Mas de L'Olí, 192 - 46940, Manises (Valencia)

TELÉFONO: 96 152 76 44

WWW.KYORENT.ES administracionvalencia@kyorent.es



LKW LIFT Bronto Skylift

MIGUEL FLORENCIANO, DIRECTOR LKW LIFT

MOV.- ¿Qué balance hacéis del año 2025 para vosotros en el mercado?

Estamos muy satisfechos con la andadura de nuestro mercado. Estamos obteniendo también un constante crecimiento en el mercado internacional por parte de LKW en la venta de nuestros equipos usados.

MOV.- ¿Cuáles han sido las principales novedades o lanzamientos de producto este año?

La nueva serie Bronto S70XT, es una plataforma elevadora sobre camión de 70 m de altura de trabajo y hasta 39 m de alcance lateral. Combina gran rendimiento, estabilidad y seguridad, ideal para mantenimiento industrial, construcción y rescate.

Su diseño optimiza la rigidez del brazo, la facilidad de mantenimiento y la eficiencia operativa, mientras que la cesta modular ofrece distintas capacidades de carga según la tarea. Una solución potente, fiable y versátil para trabajos a gran altura.

Nuestro cliente Transgruma ha adquirido una Bronto S70XR y cuenta con una flota considerable.

MOV.- ¿Qué mejoras tecnológicas o de diseño habéis incorporado en vuestros modelos más recientes?

Hemos incorporado nuestra nueva versión digital de quinta generación que permite al operario en tiempo real controlar todos los aspectos hidráulicos y electrónicos de nuestro equipo, así como el control de parámetros del camión portador.

MOV.- ¿En qué aspectos habéis trabajado internamente en vuestra empresa para mejorar la atención y el servicio a vuestros clientes?

En el portal web de Bronto One y en sus respectivas formaciones técnicas de los operarios y técnicos durante todo el año, adaptándonos a las exigencias/dudas concretas de cada cliente.

MOV.- ¿Habéis reforzado vuestra red de servicio técnico o de postventa en España? ¿De qué manera?

Estamos implantando una nueva gestión de atención al cliente y por servicio a distancia. Nuestro servicio de post-venta se refuerza anualmente al contar con un incremento en nuestra flota nacional así como internacional.

MOV.- En un mercado cada vez más competitivo, ¿qué estrategia habéis adoptado para diferenciaros de la competencia?

Intentamos ofrecer la mejor calidad en la fabricación de nuestros equipos usando componentes de última generación y de fabricación europea o japonesa.





MOV.- ¿Habéis tenido que ajustar precios o políticas comerciales para seguir siendo competitivos?

Es un mercado muy especial y con un volumen de ventas muy reducido. La calidad de nuestro producto de fabricación europea/japonesa nos permite efectuar reducciones en los precios de venta. Al contrario, nos vemos obligados anualmente en efectuar algún incremento moderado basándonos en la situación económica global de material primas.

MOV.- ¿Qué modelo o gama ha tenido mejor acogida entre los alquiladores este año?

En nuestro caso nos mantenemos siempre en los modelos de 70, 90 y 104 metros de altura. Los modelos de venta cada año se mantienen en la misma línea.

MOV.- ¿Qué características creéis que explican el éxito de ese modelo?

La estabilidad en máxima altura y en condiciones extremas meteorológicas en gran altura.

MOV.- ¿Cómo está afectando la demanda de soluciones sostenibles (eléctricas, híbridas, bajas emisiones) a vuestra gama de productos?

No entramos en esta gama de productos en el mercado nacional al no ser viable técnicamente. Si es cierto que en el norte de Europa ya hemos entregado equipos totalmente eléctricos (Bronto y chasis Volvo en su conjunto).

MOV.- ¿Qué proyectos o modelos estáis desarrollando actualmente y podéis adelantar a nuestros lectores?

Estamos en fase de desarrollo en todas nuestras gamas. Por motivos de confidencialidad no puedo entrar en más detalles, pero se esperan lanzamientos nuevos.

MOV.- Si tuvierais que definir este año en una palabra para vuestra marca, ¿cuál sería y por qué?

Experiencia y liderazgo en equipos de gran altura.

MOV.- ¿Qué previsiones manejaís para 2026 en cuanto a crecimiento, innovación y nuevas tendencias?

Tenemos muy buenas previsiones y contamos para el 2026 con nuevas entregas en el mercado nacional.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría transmitir a vuestros clientes y distribuidores de cara al nuevo año?

Agradecer en todo momento su colaboración y compañerismo que nos une desde más de 28 años.



LKW LIFT entrega 3 unidades a sus clientes Transgruma, Elman y Grúas Estación





Cela

IAN TRENZANO, DIRECTOR COMERCIAL DE TRANSGRUAS, DISTRIBUIDOR DE CELA EN ESPAÑA

MOV.- ¿Qué balance hacéis del año 2025 para vosotros en el mercado?

Ha sido un año muy positivo, incluso mejor que el anterior. Hemos notado un incremento tanto en ventas como en consultas, especialmente durante el segundo semestre, lo que confirma la buena acogida de nuestras soluciones en el mercado español.

MOV.- ¿Cuáles han sido las principales novedades o lanzamientos de producto este año?



Destacan dos modelos: la nueva plataforma CELA DT28FE, con 28 metros de altura de trabajo sobre camiones de 3.500 kg de PMA, y la DT60, una impresionante plataforma de 60 metros que se puede montar sobre camión de 18 ton y que combina grandes prestaciones con un precio muy competitivo. Ambas refuerzan nuestra apuesta por ofrecer equipos de altas prestaciones en todos los rangos de altura.

MOV.- ¿Qué mejoras tecnológicas o de diseño habéis incorporado en vuestros modelos más recientes?

La nueva funcionalidad CELA 4.0, que a parte de una gestión de geolocalización, también gestiona un sistema de monitoreo, con listado máquinas, posicionamiento de la plataforma sobre el mapa, información del vehículo sobre el eje X y el eje Y, posición y extensión estabilizadores, visualización de patas apoyo que estén correctamente sobre el terreno, ángulos y longitud de las mismas, telemetría en tiempo real de la carga sobre la cesta, y visualización de alarmas en tiempo real con descripción y posible solución

MOV.- ¿En qué aspectos habéis trabajado internamente en vuestra empresa para

mejorar la atención y el servicio a vuestros clientes?

Hemos reforzado la formación técnica de nuestro personal, tanto para la asistencia remota como para la resolución rápida de incidencias. Además, hemos optimizado los procesos internos para agilizar la tramitación y envío de recambios, reduciendo tiempos de respuesta y mejorando la experiencia del cliente.

MOV.- ¿Habéis reforzado vuestra red de servicio técnico o de postventa en España? ¿De qué manera?

Nuestra red de servicio técnico ya cubre todo el territorio nacional, pero durante este año hemos impulsado formaciones específicas a los servicios técnicos colaboradores para garantizar una asistencia aún más eficaz y homogénea en toda España.

MOV.- En un mercado cada vez más competitivo, ¿qué estrategia habéis adoptado para diferenciaros de la competencia?

Las plataformas CELA son únicas en su categoría. Además de cumplir con la norma EN 280 para plataformas elevadoras, cuentan con homologación como grúa hidráulica según la norma EN 12999, lo que les permite



trabajar tanto como cesta elevadora de personal como con gancho de grúa de carga. Esta doble certificación CE las convierte en las únicas del mercado con esta versatilidad. Su estructura telescópica permite también trabajar en negativo, ampliando las posibilidades de uso en múltiples aplicaciones.

MOV.- ¿Habéis tenido que ajustar precios o políticas comerciales para seguir siendo competitivos?

Sí, estamos realizando un esfuerzo importante para ajustar precios y facilitar la incorporación de más unidades al mercado. Una vez los clientes prueban la máquina, valoran por sí mismos las prestaciones y ventajas que ofrece. Además, mantenemos stock disponible para entrega inmediata, lo que supone un valor añadido en un mercado donde la rapidez es clave.

MOV.- ¿Qué modelo o gama ha tenido mejor acogida entre los alquiladores este año?

La CELA DT25, una plataforma de 25 metros

montada sobre camión de 3.500 kg de PMA, ha sido la más demandada por empresas de alquiler y de servicios auxiliares a la construcción.

MOV.- ¿Qué características creéis que explican el éxito de ese modelo?

Su compactidad es uno de los factores principales: es el camión más compacto del mercado en su rango, con una altura de transporte inferior a la cabina y cesta desmontable rápidamente, lo que minimiza el voladizo y facilita la maniobrabilidad en entornos estrechos. Cuenta además con -5 metros de trabajo en negativo, plegado y nivelación automática de serie, doble certificación (grúa + cesta) y opción de cambiar la cesta por una plataforma porta-material o un cabrestante, aportando una versatilidad única.

MOV.- ¿Cómo está afectando la demanda de soluciones sostenibles (eléctricas, híbridas, bajas emisiones) a vuestra gama de productos?

Cada vez más clientes solicitan soluciones

sostenibles. En estos casos ofrecemos versiones híbridas y eléctricas que CELA ya tiene disponibles, lo que nos permite cumplir con estos compromisos.

MOV.- ¿Qué proyectos o modelos estáis desarrollando actualmente y podéis adelantar a nuestros lectores?

Cela está ultimando la nueva DT40 sobre orugas, un modelo que ofrecerá 40 metros de altura de trabajo, -9,5 m en negativo, alcance horizontal de 19 m y capacidad en cesta de 300 kg. Contará con estabilización automática, rotación de 360°, capacidad de elevación de 325 kg con gancho a 40 m y versiones diésel o híbrida eléctrica. La DT40 sobre orugas marcará un nuevo estándar en el segmento de plataformas sobre orugas de gran altura.

MOV.- Si tuvierais que definir este año en una palabra para vuestra marca, ¿cuál sería y por qué?

Versatilidad. Porque nuestras plataformas no solo elevan personas, sino que se adaptan a múltiples funciones y contextos, ofreciendo al cliente una solución completa en un solo equipo.

MOV.- ¿Qué previsiones manejaís para 2026 en cuanto a crecimiento, innovación y nuevas tendencias?

Esperamos mantener el ritmo de crecimiento constante de los últimos años. 2026 será un año de consolidación y nuevas oportunidades.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría transmitir a vuestros clientes y distribuidores de cara al nuevo año?

Queremos agradecer su confianza y fidelidad a todos los clientes que han adquirido una Cela. Seguiremos a su lado ofreciendo soporte, formación y las mejores soluciones técnicas.

Y a quienes aún no han probado una plataforma CELA, les animamos a hacerlo: descubrirán una máquina diferente, versátil y diseñada para marcar la diferencia en su trabajo diario.





TVH

MARIO BORRÁS, EXTERNAL SALES MANAGER DE TVH

MOV.- ¿Cuál es tu valoración de 2025 para el negocio? ¿Cómo ha evolucionado el mercado general en comparación con el año anterior?

2025 ha sido un año positivo de crecimiento sostenible para TVH. Hemos visto una evolución favorable del mercado, con una demanda estable y clientes que buscan cada vez más soluciones integrales y con valor añadido. Esto nos ha permitido reforzar nuestra posición en sectores clave como la obra pública y la elevación, donde seguimos invirtiendo más tiempo y recursos.

MOV.- ¿Cuáles han sido las principales novedades, lanzamientos o mejoras que habéis introducido este año en vuestros productos o servicios?

Este año, TVH ha firmado un acuerdo de colaboración con Orbel para reforzar la formación técnica en el mercado a través de TVH University, ayudando a paliar la escasez de profesionales cualificados y apoyando a nuestros clientes en la cobertura de esa necesidad.

Además, seguimos trabajando para estar cada vez más cerca de nuestros clientes mediante herramientas de conectividad, como TVH Exchange, que les permiten integrarse directamente con TVH desde sus propios sistemas ERP, con menos pasos y mayor eficiencia.

También estamos ampliando nuestro stock local en España para incluir materiales pesados o voluminosos, como orugas de caucho o lunas para maquinaria de obra pública, lo que nos hace más competitivos y ágiles en los sectores de la construcción y la mantenimiento.

MOV.- ¿Qué iniciativas o actividades habéis puesto en marcha este año y qué respuesta habéis recibido por parte de los clientes?

Cada vez invitamos a más clientes a visitar nuestra sede central de TVH en Waregem, para que puedan conocer de primera mano los equipos, procesos y personas que hacen posible que sus pedidos lleguen a destino.

La respuesta ha sido muy positiva: los clientes obtienen una comprensión más profunda de lo que ocurre detrás de cada pedido, descubren nuevas oportunidades

de colaboración y valoran enormemente la cercanía. Es una herramienta muy potente para construir relaciones estratégicas a largo plazo.

MOV.- ¿Habéis incorporado nuevas personas al equipo o realizado cambios significativos que hayan mejorado el servicio al cliente o las operaciones diarias?

Sí, hemos reforzado nuestro equipo a través de promociones internas. Esto es muy positivo, ya que permite a TVH invertir en el talento interno, acelerar la productividad y garantizar un servicio más rápido y de mayor calidad. Este enfoque se ha reflejado en una creciente satisfacción por parte de los clientes.

MOV.- En cuanto al servicio, ¿qué avances destacarías este año en atención al cliente, tiempos de respuesta o calidad de la asistencia técnica?

Desde el punto de vista comercial, nuestro equipo interno ofrece un servicio cada vez más personalizado, adaptado a las necesidades de cada cliente. Contamos con tres unidades especializadas: Técnica, Comercial y Atención al Cliente, que trabajan de forma coordinada para ofrecer respuestas rápidas, precisas y dedicadas en cada área.



FABRICANTES

MOV.- ¿Habéis desarrollado o mejorado herramientas digitales para acercaros más a vuestros clientes (plataformas online, pedidos digitales, catálogos interactivos, CRM, etc.)?

Sí, hemos mejorado nuestra plataforma de TVH e-commerce para facilitar la navegación y ofrecer una experiencia de compra más fluida. Además, cada vez más clientes se conectan directamente con TVH a través de sus propios sistemas de gestión, gracias a TVH Exchange, lo que incrementa la eficiencia y reduce los errores.

MOV.- ¿Qué papel ha desempeñado la digitalización en vuestro crecimiento o en la mejora interna a lo largo de 2025?

La digitalización ha sido clave para optimizar los procesos internos, mejorar la trazabilidad de los pedidos y ofrecer un servicio más personalizado.

Nuestro objetivo es mantener un enfoque personalizado con cada cliente, asegurando que nuestra comunicación se base siempre en los productos y servicios más relevantes para sus necesidades específicas, y la digitalización desempeña un papel fundamental para hacerlo posible.

MOV.- Desde tu punto de vista, ¿cuáles serán los principales retos a los que se enfrentará el sector en 2026?

El principal reto será seguir adaptándose a la digitalización y a las crecientes expectativas de los clientes en cuanto a rapidez, personalización y sostenibilidad. También será esencial mantener la eficiencia en la cadena de suministro para seguir siendo competitivos.

MOV.- ¿Cómo ves el próximo año en términos de crecimiento, innovación y relación con los clientes?

- Oportunidades de crecimiento:
 - Año lleno de oportunidades para mantener un crecimiento sólido y sostenible.
 - Basado en mejora continua y capacidad de adaptación.
- Innovación y mejora interna:
 - Fortalecer el equipo interno para ofrecer un mejor servicio al cliente.
 - Mantener al cliente en el centro de todas nuestras acciones.
- Impulso del e-commerce TVH (Industrial y Agri):
 - Hacer la experiencia del cliente cada vez más sencilla y eficiente.
 - Ampliar alianzas de conectividad mediante TVH Exchange.
 - Mejorar el acceso a stock local de piezas voluminosas y pesadas (como cristales de maquinaria o orugas de goma) para entregas más rápidas y rentables.



WWW.TVH.COM

TVH IBERICA AHORA ES PARTNER DE EXCELENCIA CERTIFICADO DE BOSCH REXROTH, LÍDER MUNDIAL EN EL SECTOR DE LA HIDRÁULICA MÓVIL



MÁS INFORMACIÓN

TVH PARTS ESPAÑA S.A.

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

MADRID

Avenida del Partenón 10
28042 Madrid

PAMPLONA

Pol. Ind. Agustinos
Calle B, 2 - Oficina 3
31006 Pamplona (Navarra)

SANTIAGO

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

SEVILLA

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

ALMENDRALEJO

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

ZARAGOZA

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



Haulotte Ibérica

IVÁN MORODO, DIRECTOR GENERAL

MOV.- ¿Qué balance hacéis del año 2025 para vosotros en el mercado?

Durante 2025 hemos experimentado un crecimiento de más del 25% en cifra de negocio, en comparación con 2024. Podemos afirmar que ha sido un año muy positivo para Haulotte Ibérica.

El mercado sigue siendo dinámico y competitivo, nuestra apuesta por la innovación, el servicio de primer nivel, la seguridad y la digitalización nos ha permitido avanzar con fuerza. Refuerza nuestra confianza en que estamos en el camino correcto y que contamos con la confianza de los clientes para seguir creciendo en 2026.

MOV.- ¿Cuáles han sido las principales novedades o lanzamientos de producto este año?

Este año hemos ampliado la gama eléctrica Pulseo, con nuevos modelos que mejoran autonomía y rendimiento. Nuestra HA20EPRO con Range Extender es un buen ejemplo de ello.

Además, el lanzamiento de la tijera todoterreno eléctrica HS21EPRO con Range Extender, que incorpora baterías de litio y elementos innovadores, nos posiciona como un fabricante a la vanguardia de la innovación.

Otro hito importante ha sido la evolución de la plataforma conectada SHERPAL con Active Access Management (AAM), que permite gestionar flotas en remoto y aumentar el control del uso de la máquina. Todo ello acompañado de mejoras en seguridad como FASTN y acce-



sorios, reforzando nuestra posición como fabricante innovador y comprometidos con la seguridad y el futuro del sector.

MOV.- ¿Qué mejoras tecnológicas o de diseño habéis incorporado en vuestros modelos más recientes?

Nos hemos centrado en tres aspectos clave: eficiencia energética, robustez y conectividad. También se ha optimizado el diseño estructural para facilitar el mantenimiento y prolongar la vida útil de los componentes. En usabilidad, los paneles de control son táctiles, más intuitivos y se han incorporado sistemas de asistencia al operador. La



conectividad SHERPAL permite diagnósticos remotos y mayor disponibilidad de la máquina, ofreciendo una operativa más rentable para los clientes.

MOV.- ¿En qué aspectos habéis trabajado internamente para mejorar la atención y el servicio a los clientes?

Hemos puesto un foco muy especial en la experiencia del cliente. Hemos digitalizado procesos para agilizar gestiones y reforzado nuestra disponibilidad de recambios para acortar tiempos de respuesta. También hemos invertido en formación técnica, tanto interna como para colaboradores y clientes. Asimismo, hemos mejorado nuestros canales de comunicación para ofrecer un soporte más rápido y cercano. Nuestro objetivo es ser un socio fiable, con soluciones que faciliten el trabajo diario de quienes confían en Haulotte.

MOV.- ¿Habéis reforzado vuestra red de servicio técnico o postventa en España?

Sí, hemos ampliado cobertura territorial con nuevos talleres certificados y más técnicos especializados, especialmente en tecnologías eléctricas. Gracias a SHERPAL, contamos con diagnósticos más rápidos y planificación preventiva, lo que reduce tiempos de inmovilización. Además, hemos optimizado la logística de recambios para asegurar disponibilidad inmediata en la mayor parte del país. Todo esto garantiza un servicio técnico más ágil, profesional y adaptado a las necesidades actuales del mercado.

MOV.- ¿Estrategia para diferenciaros de la competencia?

Nuestra estrategia se basa en ofrecer a nuestros clientes un servicio de primer nivel, basado en la cualificación y cercanía de nuestro equipo técnico.

Apostamos por equipos que reducen costes de operación y aportan más productividad: eléctricos, conectados y fáciles de mantener. Pero también creemos en la relación a largo plazo con nuestros clientes. Conocemos bien nuestro mercado y ofrecemos una atención local, flexible y resolutive. Más que un proveedor, queremos ser el socio que asesora e impulsa el crecimiento del cliente.

MOV.- ¿Ajustes de precios o políticas comerciales?

Hemos trabajado para mantener la competitividad sin comprometer calidad ni seguridad. La inflación de costes sigue presente, por lo que hemos reforzado fórmulas de financiación y flexibilidad comercial adaptadas al alquiler. Además, gracias a la conectividad y la eficiencia de las máquinas eléctricas, el coste total de propiedad se reduce significativamente. No buscamos competir solo en precio, sino en valor y rentabilidad para toda la vida de la máquina.

MOV.- ¿Modelo o gama con mejor acogida entre alquiladores?

Nuestra gama de articuladas de 16, 20, 26 y 32 metros han sido los modelos con mejor acogida y demanda por parte de los clientes, que buscan la versatilidad y productividad que proporciona la dirección a las 4 ruedas, nuestros modelos RTJPRO 4x4x4.

Las tijeras diésel compactas 4x4 todoterreno continúan con la misma tendencia positiva de años anteriores, gracias a su fiabilidad y alta capacidad de tracción.

MOV.- ¿Características que explican su éxito?

Nuestra propuesta global de servicio, que unida a los modelos RTJPRO 4x4x4 ofrecen un rendimiento excepcional en diferentes terrenos gracias a la capacidad de tracción y maniobrabilidad, muy apreciada por el usuario final.

Además, la conectividad SHERPAL aporta un valor añadido en la gestión de flotas y en la prevención de paradas inesperadas. Es una combinación perfecta de eficiencia, seguridad y rentabilidad.

MOV.- ¿Impacto de la demanda de soluciones sostenibles?

La sostenibilidad es ya un factor decisivo en las inversiones de nuestros clientes. Por ello, la electrificación total es la prioridad de nuestra gama y la mayoría de nuestras novedades son eléctricas. También desarrollamos soluciones que optimizan la gestión energética y la vida útil de las baterías. La transición hacia equipos limpios, seguros y silenciosos está acelerando, y Haulotte quiere liderarla.

MOV.- ¿Proyectos o modelos en desarrollo?

Seguimos ampliando la gama Pulseo con

nuevos modelos que ofrecerán más autonomía y capacidad. También avanzamos en sistemas de seguridad inteligente que actúan de forma preventiva, como nuestro dispositivo FASTN y en una evolución de la conectividad SHERPAL con más funcionalidades de análisis predictivo. 2026 será un año con novedades relevantes para nuestros clientes.

MOV.- Una palabra para definir el año.

Impulso. Este año hemos visto resultados claros de nuestra estrategia: crecimiento, electrificación, propuesta de servicio global de primer nivel y digitalización. Ha sido un punto de apoyo que nos permite mirar al futuro con más ambición, energía y confianza en el camino que estamos recorriendo junto a nuestros clientes.

MOV.- Previsiones para 2026.

Preveemos un crecimiento sostenido en ventas y servicios, impulsado por la electrificación y la digitalización. Las máquinas más eficientes, conectadas y seguras marcarán la tendencia. Seguiremos innovando y reforzando nuestra atención al cliente para responder a un mercado cada vez más exigente. Vemos 2026 como un año de continuación y nuevas oportunidades.

MOV.- Mensaje para clientes y distribuidores de cara al nuevo año.

Gracias por la confianza que nos habéis demostrado. Nuestro compromiso es seguir a vuestro lado con soluciones seguras, rentables y sostenibles, y un servicio cercano que facilite vuestro día a día. En 2026 llegarán nuevas oportunidades y queremos afrontarlas juntos, acompañándoos en cada proyecto con el mejor soporte y un producto fiable, robusto, sostenible y fácil de mantener, que asegure un alto valor residual.





Multitel Ibérica

XAVI VEGA, SALES MANAGER SPAIN & PORTUGAL

MOV.- ¿Qué balance hacéis del año 2025 para vosotros en el mercado?

Para Multitel Ibérica, 2025 ha supuesto un año de penetración en el mercado español. Hemos conseguido afianzar la marca Multitel y conseguido un resultado satisfactorio, aunque nuestra ambición y la confianza en nuestras plataformas nos hacen ser mucho más exigentes y queremos continuar aportando y creciendo en 2026.

MOV.- ¿Cuáles han sido las principales novedades o lanzamientos de producto este año?

Multitel en general está en constante desarrollo de nuevos productos y tecnologías a aplicar sobre los mismos. Este 2025 cabe destacar la nueva MJ710, una plataforma de 71m. de altura sobre un camión de tan solo 12m. de largo y 32Tn de MMA, por lo que no está sujeta a permisos especiales para transportes excepcionales, lo que facilita su desplazamiento y utilización, reduciendo tiempos y costes operativos para el usuario final.

MOV.- ¿Qué mejoras tecnológicas o de diseño habéis incorporado en vuestros modelos más recientes?

En nuestros modelos más recientes, como la MJE 710, hemos incorporado importantes mejoras tecnológicas y de diseño que marcan una nueva generación de plataformas Multitel.

La MJE 710 destaca por su innovación tecnológica y su estructura ligera y robusta, con tres brazos telescópicos, un sistema de estabilización variable y una gestión electrónica Tri-core con red CAN, que garantizan movimientos precisos, máxima seguridad y una eficiencia operativa superior.

En conjunto, estas mejoras ofrecen un rendimiento optimizado, una mayor fiabilidad y una experiencia de uso más avanzada para el operador.

MOV.- ¿En qué aspectos habéis trabajado internamente en vuestra empresa para mejorar la atención y el servicio a vuestros clientes?

¡¡En la formación!! Es imprescindible formar tanto a nuestros técnicos propios, talleres concertados y personal de atención telefónica.





ca del SAT, para estar actualizados de todas las mejoras y novedades en servicio, recambios y soporte digital. Actualmente en Multitel Ibérica disponemos de dos personas a tiempo completo destinadas a la atención al cliente en el SAT, a parte de las más de 10 personas que día a día prestan su soporte desde Italia.

MOV.- ¿Habéis reforzado vuestra red de servicio técnico o de postventa en España? ¿De qué manera?

Multitel es de por sí excelencia en la atención y el servicio al cliente. Desde la apertura de Multitel Ibérica hemos estado en constante búsqueda de puntos de servicio en España y Portugal, hemos afianzado más de 32 talleres concertados para el SAT, los cuales hemos visitado personalmente, tanto nuestro Coordinador técnico junto con el responsable de los talleres de Italia, auditando sus capacidades y posteriormente formado a sus técnicos en las plataformas Multitel.

MOV.- En un mercado cada vez más competitivo, ¿qué estrategia habéis adoptado para diferenciaros de la competencia?

La apuesta de Multitel es clara, la calidad contrastada de las plataformas Multitel y como hemos mencionado, el servicio y atención al cliente. Nuestras plataformas son innovadoras por su tecnología y su sistema de producción, nuestra estructura en los modelos pequeños a base de aluminio y acero, hacen que este sistema de producción de las plataformas Multitel sean más ligeras, pero a su vez mucho más robustas y rígidas, garantizando un alto estándar de confort y seguridad para el operador. Además, las plataformas Multitel están equipadas con la plataforma EVE – Evolved Electronics, un sistema hardware–software desarrollado completamente en Multitel, que gestiona todas las funciones avanzadas de nuestras máquinas.

EVE controla la gestión del distribuidor full-proporcional para movimientos suaves y precisos, la estabilización automática, la función Return-to-Home automática, así como un sistema avanzado de sensores, el sistema MUSA, que optimiza el área de trabajo, y la telemetría integrada que permite supervisar y analizar el funcionamiento en tiempo real.

MOV.- ¿Habéis tenido que ajustar precios o políticas comerciales para seguir siendo competitivos?

Hemos apostado fuerte por el mercado español, pero siendo fieles a la política de precios y la calidad que representa Multitel, no ha sido fácil. Hemos tenido que dar a conocer la marca para muchos clientes, siempre es difícil dar a conocer un producto para muchos nuevo en el mercado, cuando es un mercado donde la tendencia siempre es protegerse bajando los precios. No es la política de Multitel y no lo va ser en el futuro, soy de los que piensa que es mejor pagar un poco más, pero saber que la diferencia va a estar justificada por la calidad y servicio del producto Multitel.

MOV.- ¿Qué modelo o gama ha tenido mejor acogida entre los alquiladores este año?



Creo que ya lo comentamos en alguna ocasión, el mercado de España es muy poco flexible a los modelos de plataformas, prácticamente somos consumidores de plataformas telescópicas de 16 a 20m y articuladas de 17 a 25m. Si tuviera que destacar un modelo, me sorprendió gratamente la gran aceptación de nuestras plataformas de más altura sobre camión de 3500kg, la articulada MX 250 de 25,30m y la telescópica MTE 270 EX de 27m, han tenido una gran aceptación. También cabe destacar la buena acogida con el modelo articulado de 16m, MXE 160 sobre vehículo pick up.

MOV.- ¿Qué características creéis que explican el éxito de ese modelo?

Multitel se destaca por la evolución tecnológica constante en sus plataformas. La gente cuando prueba alguno de los modelos comentados destaca su facilidad de movimiento, la versatilidad de poder activar más de una función simultánea y la suavidad en la rampa de fin de movimiento, evitando cualquier golpe brusco.

MOV.- ¿Cómo está afectando la demanda de soluciones sostenibles (eléctricas, híbridas, bajas emisiones) a vuestra gama de productos?

Es cierto que cada vez más nos piden soluciones sostenibles. En Multitel tenemos una amplia gama de plataformas híbridas de los 14 a los 23m de altura y también en plataformas totalmente eléctricas desde 16 hasta 25m. Si bien cuando los clientes ven el importe de un equipo totalmente eléctrico difícilmente se deciden en adquirirlo. Aún hoy no estamos preparados para garantizar la misma funcionalidad de los equipos totalmente eléctricos vs los convencionales de combustión.

MOV.- ¿Qué proyectos o modelos estáis desarrollando actualmente y podéis adelantar a nuestros lectores?

Top secret, ¡jajaja! Es realmente increíble la capacidad de desarrollo de producto de nuestro departamento de ingeniería.

Como siempre, a lo largo de 2026 se presentarán varios modelos nuevos, tanto sobre camión de 3,5 toneladas como de mayor altura, y también continuaremos trabajando en la gama sobre orugas.

MOV.- Si tuvierais que definir este año en una palabra para vuestra marca, ¿cuál sería y por qué?

“Agradecimiento”. Por un lado, agradecimiento hacia nuestros clientes, que, aun conociendo poco la marca Multitel, han confiado en nosotros y nos han brindado su apoyo. Por otro lado, agradecimiento a la familia Pagliero y a Roberto Marangoni, por su constante respaldo a la filial española y a las personas que formamos parte de ella. Quizás no sea la palabra que uno esperaría, pero es la que mejor expresa nuestro primer año de éxito en España.

MOV.- ¿Qué previsiones manejaís para 2026 en cuanto a crecimiento, innovación y nuevas tendencias?

Por desgracia no tenemos una bola de cristal, pero la verdad creo que en 2026 el mercado aun va a ser similar a 2025, seguramente con un pequeño incremento no más allá de 3 a 5%. En lo que concierne a Multitel, nuestro primer año ha sido todo un éxito y vamos a trabajar duro para continuar nuestra penetración en el mercado. Tenemos ambición, tenemos producto, y tenemos un gran soporte de fábrica, lo necesario para seguir avanzando y creciendo en el mercado español.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría transmitir a vuestros clientes y distribuidores de cara al nuevo año?

Confianza, confianza en el mercado, los últimos años ha llevado una línea ascendente pero no desmesurada, lo que demuestra la madurez y la profesionalidad que tienen las empresas en cuanto a las plataformas sobre camión. Confianza en Multitel, vamos a continuar mejorando y apostando fuerte por el mercado español. Cuando dispones de un muy buen producto y un equipo genial, la verdad se transmite una confianza que impregna a nuestros clientes y ven las garantías de éxito de estar juntos con Multitel ahora y en el futuro. Hemos venido para quedarnos.





Zani Lift

NICOLA ZAGO, DIRECTOR DE ZANI LIFT

MOV.- ¿Qué balance hacéis del año 2025 para vosotros en el mercado?

2025 ha sido un año muy positivo y de consolidación, considerando que el proyecto ZANI LIFT ha empezado en el mes de noviembre del año pasado. Hemos impulsado nuestra presencia en el mercado ibérico, tanto con Oil&Steel como con Zoomlion, dos marcas que representan perfectamente nuestro compromiso con la calidad y la innovación. Hemos crecido en ventas, en red comercial y, sobre todo, en confianza por parte de los clientes.

MOV.- ¿Cuáles han sido las principales novedades o lanzamientos de producto este año?

Este año destacamos la nueva gama Scorpion de Oil&Steel, con mejoras significativas en rendimiento y facilidad de uso, con su sistema de recogida, reposicionamiento y estabilización todo en automático y su capacidad de carga de 300kg. Por parte de Zoomlion, han llegado las cargadoras y excavadoras, que están marcando tendencia por su fiabilidad y autonomía. Ambas líneas reflejan la

apuesta de ZANI LIFT por la innovación tecnológica y la sostenibilidad.

MOV.- ¿Qué mejoras tecnológicas o de diseño habéis incorporado en vuestros modelos más recientes?

En Oil&Steel, se han incorporado controles electrónicos más intuitivos, sistemas de estabilización optimizados y versiones híbridas y eléctricas. Zoomlion, es un constructor que está en continua evolución, las mejoras van en la línea de mayor eficiencia energética, y sistemas de diagnóstico remoto, que facilitan el mantenimiento preventivo y reducen tiempos de parada.

MOV.- ¿En qué aspectos habéis trabajado internamente para mejorar la atención y el servicio a vuestros clientes?

Hemos trabajado sobre todo en reforzar la cercanía con el cliente. Nos hemos enfocado en ofrecer una atención más personalizada y directa, acortando los tiempos de respuesta y mejorando la coordinación entre el área comercial y el servicio técnico. También hemos incrementado las visitas presenciales y el soporte en campo, porque creemos que estar físicamente cerca del cliente sigue

siendo la mejor forma de entender sus necesidades.

MOV.- ¿Habéis reforzado vuestra red de servicio técnico o de postventa en España? ¿De qué manera?

Sí, de forma clara. Hemos ampliado la red de servicio técnico y mejorado la cobertura en todo el territorio nacional. En Valencia centralizamos toda la operativa y en Logroño en las instalaciones de JBB tenemos un centro logístico y técnico para la zona norte. Además, gracias al soporte directo de Oil&Steel y Zoomlion, disponemos de recambios originales en stock y asistencia técnica más rápida, algo que los clientes valoran muchísimo.

MOV.- En un mercado cada vez más competitivo, ¿qué estrategia habéis adoptado para diferenciaros de la competencia?

Nuestra estrategia se basa en tres pilares: producto, servicio y cercanía. Trabajamos con marcas que garantizan fiabilidad y tecnología punta, y complementamos eso con un trato directo y transparente con nuestros clientes. No solo vendemos máquinas, ofrecemos soluciones completas y un acompañamiento constante.



MOV.- ¿Habéis tenido que ajustar precios o políticas comerciales para seguir siendo competitivos?

Hemos sido flexibles, adaptándonos a las necesidades del mercado sin comprometer la calidad. Zoomlion nos permite ofrecer una gama muy competitiva en precio, mientras que Oil&Steel aporta un plus de ingeniería y especialización. Juntas, nos permiten llegar a un abanico más amplio de clientes manteniendo la rentabilidad.

MOV.- ¿Qué modelo o gama ha tenido mejor acogida entre los alquiladores este año?

Entre los alquiladores, la gama Scorpion de Oil&Steel sigue siendo líder por su fiabilidad, prestaciones y bajo mantenimiento. En paralelo, las cargadoras ZS090V de Zoomlion han tenido un crecimiento espectacular, gracias a su robustez, facilidad de uso y excelente relación calidad-precio.

MOV.- ¿Qué características creéis que explican el éxito de esos modelos?

En ambos casos, el equilibrio entre rendimiento, seguridad y sencillez. Los alquiladores valoran máquinas que trabajen sin complicaciones, con mantenimiento mínimo y alta disponibilidad. Y tanto Oil&Steel como Zoomlion cumplen esos requisitos a la perfección.

MOV.- ¿Cómo está afectando la demanda de soluciones sostenibles (eléctricas, hí-

bridas, bajas emisiones) a vuestra gama de productos?

Es una tendencia en crecimiento constante. Zoomlion está ampliando su gama eléctrica con soluciones 100% libres de emisiones, y Oil&Steel está avanzando en sistemas híbridos y eléctricos adaptados a entornos urbanos. En ZANI LIFT apostamos claramente por esta transición: creemos que la sostenibilidad será el estándar en pocos años.

MOV.- ¿Qué proyectos o modelos estáis desarrollando actualmente y podéis adelantar a nuestros lectores?

Estamos trabajando en nuevas plataformas sobre chasis eléctricos, además de mejoras en la gama Octopus de Oil&Steel, que incorporará más autonomía y control inteligente. Por parte de Zoomlion, se lanzarán nuevas máquinas de movimiento de tierra sobre ruedas que marcarán un salto en prestaciones dentro del segmento.

MOV.- Si tuvierais que definir este año en una palabra para vuestra marca, ¿cuál sería y por qué?

¡Consolidación! Porque el 2025 ha sido un año de expansión real: más marcas, más clientes, más presencia y más confianza en el mercado. Hemos crecido con paso firme y con la vista puesta en el largo plazo.

MOV.- ¿Qué previsiones manejaís para 2026 en cuanto a crecimiento, innovación y nuevas tendencias?



Vemos un 2026 lleno de oportunidades. Queremos seguir creciendo en la gama eléctrica, consolidar Zoomlion en el sector del alquiler y seguir ampliando la familia Oil&Steel. La innovación seguirá siendo nuestro eje central, junto con la mejora continua del servicio.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría transmitir a vuestros clientes y distribuidores de cara al nuevo año?

Gracias por la confianza y por acompañarnos en este camino. En 2026 seguiremos trabajando con la misma pasión y compromiso para ofrecer las mejores soluciones en plataformas aéreas, sobre camión y oruga, con Oil&Steel; y en maquinaria para el movimiento de tierra con Zoomlion. Seguimos mirando hacia el futuro, siempre al lado de nuestros clientes.

OIL & STEEL

ELEVAR IZAR EXTENDER
ROTAR DESPLEGAR CARGAR
ALCANZAR POSICIONAR GIRAR
TRANSPORTAR EXCAVAR
PIVOTAR MANIOBRAR MOVER
ESTABILIZAR REMOVER
NIVELAR DESPLAZAR SUIJETAR
TRANSPORTAR MONTAR
OPERAR DESCARGAR
MONTAR CONTROLAR
DESCARGAR ACELERAR
DESCARGAR LEVANTAR

ZOOMLION



ZANI LIFT

+34 961 667 016
zanilift.com



JBB
HEAVY EQUIPMENT

+34 941 744 385
jbbassets.com



Manitou

JOÃO HÉBIL, MANAGING DIRECTOR SPAIN & PORTUGAL

MOV.- ¿Qué balance hacéis del año 2025 para vosotros en el mercado?

El 2025 ha sido un año de adaptación y consolidación. Empezamos bien, pero las constantes adaptaciones a nuevas normativas europeas, como la EN 280-1, nos obligaron a destinar recursos de I+D y ralentizaron los plazos de entrega, lo que afectó temporalmente la entrada de pedidos. A pesar de la saturación del mercado con nuevos fabricantes, hemos mantenido una posición fuerte gracias a la solidez de nuestros productos y a nuestro servicio.

MOV.- ¿Cuáles han sido las principales novedades o lanzamientos de producto este año?

Nuestras novedades se centran en la expansión de nuestra gama, un compromiso respaldado por la reciente inauguración de nuestra nueva fábrica de plataformas. Hemos lanzado la primera fase de una renovación completa de nuestra gama de tijeras, empezando con nuevos modelos eléctricos, y hemos aplicado un “refresh” a toda la gama todoterreno, tanto térmica como eléctrica,

con un fuerte enfoque en la seguridad y la eficiencia.

MOV.- ¿Qué mejoras tecnológicas o de diseño habéis incorporado en vuestros modelos más recientes?

La mejora más significativa es la integración robusta de sistemas de telemetría y nuestro software Easy Manager para la gestión de flotas, permitiendo el mantenimiento predictivo. También hemos reforzado la seguridad con sistemas avanzados como el Safe Man System (SMS). En los modelos eléctricos, la innovación clave es la arquitectura que permite usar un generador extraíble para extender la autonomía, abordando las preocupaciones del mercado sobre la carga.

MOV.- ¿En qué aspectos habéis trabajado internamente en vuestra empresa para mejorar la atención y el servicio a vuestros clientes?

Hemos trabajado en la digitalización de nuestros procesos de servicio para ser más ágiles. Esto incluye la formación intensiva de nuestro personal técnico en tecnologías de electrificación y el uso avanzado de la telemetría para ofrecer un mantenimiento más proactivo, buscando ser un socio estratégico

que ayude a optimizar los costes operativos de nuestros clientes.

MOV.- ¿Habéis reforzado vuestra red de servicio técnico o de postventa en España? ¿De qué manera?

Sí, el refuerzo se ha centrado en la formación muy especializada para nuestros distribuidores, especialmente en las tecnologías de electrificación y las nuevas normativas. También hemos optimizado la logística de recambios y utilizamos las herramientas digitales, como la telemetría, para ofrecer un diagnóstico y soporte mucho más rápido a distancia.





MOV.- En un mercado cada vez más competitivo, ¿qué estrategia habéis adoptado para diferenciaros de la competencia?

Nuestra estrategia se basa en tres pilares: la innovación sostenible, ofreciendo soluciones prácticas de electrificación; soluciones de servicio avanzadas, como Easy Manager; y la reconocida robustez y seguridad de nuestros equipos. No competimos solo por precio, sino por el valor añadido y el menor coste total de propiedad que ofrecemos a largo plazo.

MOV.- ¿Habéis tenido que ajustar precios o políticas comerciales para seguir siendo competitivos?

La presión en precios existe, pero en lugar de priorizar una guerra de precios, nos centramos en ofrecer soluciones integrales. Hemos trabajado en la eficiencia operativa para reducir los costes de uso para el cliente y ofrecemos políticas comerciales basadas en la financiación flexible y el alto valor residual de nuestros equipos, que son factores decisivos en la competitividad a largo plazo.

MOV.- ¿Qué modelo o gama ha tenido mejor acogida entre los alquiladores este año?

Nuestra gama de plataformas articuladas todoterreno térmicas sigue siendo la más demandada por los alquiladores, con modelos como el Man'Go 12, 160 ATJ, 180 ATJ y 200 ATJ a la cabeza. En el segmento eléctrico, el 150 AETJ y el 170 AETJ son nuestros modelos más solicitados.

MOV.- ¿Qué características creéis que explican el éxito de ese modelo?

El éxito de los todoterreno se basa en su robustez, que les permite operar en las condiciones más exigentes, y su versatilidad, lo que los hace ideales para el alquiler. Las continuas mejoras en eficiencia y seguridad también contribuyen a reducir los costes operativos y aumentar la confianza de los operarios.

MOV.- ¿Cómo está afectando la demanda de soluciones sostenibles (eléctricas, híbridas, bajas emisiones) a vuestra gama de productos?

La demanda de soluciones sostenibles es el motor de nuestra estrategia de futuro. Aunque la demanda masiva en España sigue siendo térmica, el interés por lo eléctrico crece, impulsado por normativas y grandes empresas. Por ello, la electrificación es una apuesta estratégica, desarrollando soluciones como el generador extraíble para asegu-

rar que nuestras máquinas eléctricas ofrecen el mismo rendimiento con cero emisiones.

MOV.- ¿Qué proyectos o modelos estáis desarrollando actualmente y podéis adelantar a nuestros lectores?

Estamos desarrollando la finalización de la renovación de la gama de tijeras, tanto eléctricas como térmicas, y un continuo "refresh" de nuestros modelos todoterreno, enfocados en integrar la última generación de sistemas de seguridad y conectividad. Nuestro objetivo es expandir la gama y seguir liderando la electrificación con soluciones que resuelvan las necesidades del día a día.

MOV.- Si tuvierais que definir este año en una palabra para vuestra marca, ¿cuál sería y por qué?

Diría que la palabra es ADAPTACIÓN. El año ha exigido adaptarnos rápidamente a nuevas regulaciones, a un mercado más competitivo y, fundamentalmente, a la creciente demanda de tecnología y soluciones sostenibles. Hemos demostrado la capacidad de Manitou para pivotar y afrontar estos desafíos.

MOV.- ¿Qué previsiones maneáis para 2026 en cuanto a crecimiento, innovación y nuevas tendencias?

Para 2026, esperamos un crecimiento moderado y muy centrado en productos de alto valor. En innovación, seguiremos apostando por la electrificación y la digitalización, ya que prevemos una mayor consolidación de la demanda eléctrica y una exigencia creciente en conectividad y gestión de flotas por parte de los alquiladores.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría transmitir a vuestros clientes y distribuidores de cara al nuevo año?

Quiero transmitirles un mensaje de confianza y un compromiso inquebrantable. Manitou es un socio estable y estratégico que está invirtiendo fuertemente en el futuro del sector, como demuestra nuestra nueva fábrica y nuestras soluciones de electrificación. Seguiremos ofreciendo equipos más seguros, robustos y eficientes para que puedan maximizar la rentabilidad de sus negocios.





Iron Machtrade

ISAAC ÁLVAREZ GARCIA CEO

Año de consolidación, foco en servicio y una hoja de ruta eléctrica que ya cubre del 4 al 51 m.

MOV.- ¿Qué balance hacéis del año 2025 para vosotros en el mercado?

Ha sido un año de consolidación. Reforzamos medios para seguir creciendo, ofrecer productos de calidad y dar el mejor servicio. Abrimos un nuevo punto de venta y de servicio en Madrid (Torrejón de Ardoz).

MOV.- ¿Cuáles han sido las principales novedades o lanzamientos de producto este año?

Plataformas de tijera y 3 nuevos modelos de mástil.

Brazos articulados: 5 nuevos modelos de la serie de extensión para exterior; además, la plataforma de brazo telescópico de 82 m, la más alta del mundo, se lanzó en serie y ya opera en el Reino Unido.

Bauma 2026 (Alemania): 7 nuevos manipuladores telescópicos —no giratorios y giratorios—, en versiones industriales y agrícolas.

MOV.- ¿Qué mejoras tecnológicas o de diseño habéis incorporado en vuestros modelos más recientes?

Tecnología para altura extrema: brazo poligonal, control suave con doble cilindro, coordinación de múltiples ruedas y patas en X de alta precisión. Resultados: +45 % capacidad de carga lateral; -20 % impacto hidráulico al iniciar; -40 % error de sincronización en dirección a cuatro ruedas.



ACCESS CON ZOOMLION GREEN

ZOOMLION ACCESS proporciona soluciones de acceso para elevar cargas y personas de forma segura y eficiente, con la electrificación y la sostenibilidad como pilares fundamentales.

Con un espíritu innovador, **ZOOMLION ACCESS** ha incorporado tecnologías de vanguardia a sus equipos, demostrando su gran capacidad de investigación, desarrollo e innovación.

Ofrece plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP) innovadoras, fiables y eficientes, incluyendo plataformas articuladas, plataformas sobre araña, manipuladores telescópicos, plataformas elevadoras de mástil vertical y plataformas de tijera, disponibles con accionamiento hidráulico o eléctrico y baterías de plomo-ácido o litio, según se requiera.



Plataforma tipo tijeras
4,5 m - 22 m



Plataforma de brazo articulado
9,55 m - 44,03 m



Plataforma con brazo telescópico
18,6 m - 70,3 m



Plataforma tipo araña
21 m - 37,3 m



Manipuladores
2,500 kg - 4,500 kg



Plataforma tipo mástil vertical
3,92 m - 11,2 m



ZOOMLION

IRON MACHTRADE GALICIA

Alcalde Segundo Pampillón, 20 Nave 7, 36419, Mos.
+34 986 09 01 28

IRON MACHTRADE MADRID

P.I. Las Monjas, C. Otoño, 8, 28850 Torrejón de Ardoz, Madrid.
+34 910 32 70 86

info@ironmachtrade.com

Distribuidor oficial para España y Portugal.





Seguridad activa: casco inteligente; alerta de seguridad en desplazamiento; gestión de autorización de equipos.

Visión artificial: detecta baches, pendientes y superficies irregulares; identifica objetos ≥ 8 cm, paredes de hormigón y peatones con precisión del 100 %; aplica alerta - desaceleración - parada.



MODELOS Y SERIES DESTACADOS (Según demanda)

Categoría	Modelos mencionados	Notas
Tijeras diésel/eléctricas	ZS1623RT; ZSxxAC-Li	Batería de litio (garantía 5 años)
Brazos articulados	ZA20J; ZA24J; ZA32J	Serie para exterior
Brazo recto	ZT51JEH (82 m)	Producción en serie; operación en Reino Unido
Manipuladores telescópicos	ZTH3513; ZTH2506	Movimientos fluidos; cambio rápido de accesorios

Manipuladores telescópicos: control inteligente de accesorios (opción RFID), cabina ergonómica con palancas multifunción, visibilidad y confort mejorados; RAS, limitador de fuerza, detección de pendiente lateral y monitorización de carga.

MOV.- ¿En qué aspectos habéis trabajado internamente en vuestra empresa para mejorar la atención y el servicio a vuestros clientes?

Abrimos otro punto de venta y servicio en Madrid, con equipo técnico propio en Galicia, Madrid y Barcelona. Formación continua en nuevos productos y mejoras. Trasladamos el stock de repuestos a Madrid para ganar agilidad y el año que viene activaremos la venta online de piezas.

MOV.- En un mercado cada vez más competitivo, ¿qué estrategia habéis adoptado para diferenciaros de la competencia?

Mejorar calidad de producto y asistencia pos-venta; I+D para soluciones más sostenibles; disponibilidad de stock para entregas rápidas.

MOV.- ¿Habéis tenido que ajustar precios o políticas comerciales para seguir siendo competitivos?

El mercado exigirá ajustes para mantener la competitividad. Contamos ahora con una fábrica en Hungría que ya abastece Europa con certificación CE. Esperamos que todos los modelos para Europa se fabriquen allí, y así evitar aranceles, medidas anti-dumping.

MOV.- ¿Qué modelo o gama ha tenido mejor acogida entre los alquiladores este año?

Tijeras diésel y eléctricas: ZS1623RT y gama ZSxxAC-Li (litio).
Brazos articulados: ZA20J, ZA24J, ZA32J.
Manipuladores telescópicos: ZTH3513 y ZTH2506.

MOV.- ¿Por qué funcionan tan bien?

En tijeras y brazos eléctricos: batería de litio con garantía de 5 años.

ZTH3513 y ZTH2506: movimientos compuestos fluidos, seguridad mejorada y cambio rápido de accesorios para múltiples usos —maximizando el ROI.

MOV.- Sostenibilidad y demanda de eléctrico/híbrido.

Vemos más tracción en soluciones eléctricas todo-terreno e híbridas.

Hitos: tijeras 100 % eléctricas (2019); manipulador con tracción en rueda eléctrica (2021); brazo telescópico ZT51JEH (2023).

Hoy, el 72 % del portafolio es eléctrico, cubriendo 4–51 m. Tecnología propia: baterías de alta densidad con BMS inteligente (ciclo >3500) y monitorización de salud; motores síncronos de imán permanente con control de par adaptable; integración avanzada del sistema de propulsión con protección IP67. La nueva generación aspira a >20 % de ahorro energético.

MOV.- ¿Qué viene en I+D?

Brazos articulados: nueva generación eléctrica para alturas media y baja y plataformas sobre vehículos ligeros de 3,5 t (normativa europea). Manipuladores: próximos modelos eléctricos e híbridos, con gestión automática de mantenimiento y reconocimiento inteligente de carga.

MOV.- ¿Una palabra para describir este año?

Posicionamiento.

MOV.- ¿Qué previsiones manejaís para 2026 en cuanto a crecimiento, innovación y nuevas tendencias?

Seguir desarrollando tecnología eléctrica, lanzar equipos de gran altura y abrir nuevos puntos estratégicos en la península ibérica.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría transmitir a vuestros clientes y distribuidores de cara al nuevo año?

Gracias por la confianza y el seguimiento. Trabajamos a diario para fortalecer la relación cliente-distribuidor con un abanico amplio de servicios y soluciones en elevación de personas y de carga.





Axolift

MASSIMO GROSSELE, CEO

MOV.- ¿Qué balance hacéis del año 2025 para vosotros en el mercado?

El balance de 2025 es extremadamente positivo. Este año hemos registrado una fuerte expansión, alcanzando más de 25 distribuidores en toda Europa y más allá. Hemos logrado hitos importantes, como el traslado a una nueva sede, más amplia y eficiente, y un notable incremento de las ventas. Podemos decir que hemos superado las expectativas iniciales, pero esperamos resultados aún más ambiciosos para el próximo año.

MOV.- ¿Cuáles han sido las principales novedades o lanzamientos de producto este año?

Durante este año nos hemos centrado principalmente en consolidar nuestra red de distribuidores dentro del mercado europeo.

En cuanto a nuevos productos, hemos presentado la P300T, nuestra pequeña plataforma de tijera autopropulsada.

Para el próximo año, el objetivo será ampliar la gama desarrollando nuevos modelos para crear una verdadera familia de máquinas low level.

MOV.- ¿Qué mejoras tecnológicas o de diseño habéis incorporado en vuestros modelos más recientes?

Nuestras plataformas están en constante evolución, gracias sobre todo al feedback recibido de clientes, distribuidores y de los diferentes mercados en los que operamos.

Hemos introducido mejoras logísticas importantes, como un sistema de ganchos que facilita las operaciones de carga, descarga y manipulación, un aspecto muy valorado por el usuario final.

Al mismo tiempo, nos hemos centrado en adoptar tecnologías avanzadas y equipos modernos para optimizar los procesos productivos, un objetivo posible gracias a la ampliación de la nueva sede.

MOV.- ¿En qué aspectos habéis trabajado internamente en vuestra empresa para mejorar la atención y el servicio a vuestros clientes?

La ampliación de la sede productiva nos permitirá aumentar la capacidad de producción y reducir los plazos de entrega. Además, para reforzar el servicio postventa, hemos in-

corporado recientemente un nuevo técnico especializado a nuestro equipo.

MOV.- ¿Habéis reforzado vuestra red de servicio técnico o de postventa en España? ¿De qué manera?

En España trabajamos principalmente con un distribuidor, Svelt, que no solo se encarga de la promoción y venta de nuestros productos, sino que también gestiona la asistencia y el servicio postventa a través de diferentes sedes en todo el territorio nacional.

MOV.- En un mercado cada vez más competitivo, ¿qué estrategia habéis adoptado para diferenciaros de la competencia?

Nuestro enfoque, quizás un poco "a la antigua", de realizar internamente cada fase de la producción, nos permite mantener un control total sobre la calidad, garantizando estándares que no todos pueden alcanzar.

Además, en un sector con tanta competencia, consideramos fundamental invertir en el servicio postventa y en construir una red de ventas sólida y bien estructurada.

También creemos esencial adaptar nuestros productos a las necesidades de cada cliente.

MOV.- ¿Habéis tenido que ajustar precios o políticas comerciales para seguir siendo competitivos?

Hemos ajustado nuestros precios a las condiciones del mercado, mejorando la eficiencia de los procesos productivos para mantener la competitividad sin comprometer la calidad.

MOV.- ¿Qué modelo o gama ha tenido mejor acogida entre los alquiladores este año?

Entre los alquiladores está destacando nuestra pequeña plataforma de tijera P300, gracias también a nuevas colaboraciones con clientes como Kiloutou, especialmente en el mercado español.

En el sector del alquiler, tenemos altas expectativas para el modelo recién lanzado P300T (plataforma de tijera autopropulsada). Sin embargo, nuestro best-seller sigue siendo el modelo manual Manulift, muy valorado por la industria y los usuarios finales.

MOV.- ¿Qué características creéis que explican el éxito de ese modelo?

Por un lado, el producto destaca por su capacidad y ligereza, lo que facilita el acceso a

espacios reducidos y lo hace adecuado para múltiples usos.

Por otro lado, es una máquina robusta y fiable, ideal para el alquiler y la construcción, equipada con baterías de 24 V.

Además, al haber automatizado completamente la producción de este modelo, podemos ofrecer un precio muy competitivo.

MOV.- ¿Cómo está afectando la demanda de soluciones sostenibles (eléctricas, híbridas, bajas emisiones) a vuestra gama de productos?

Toda nuestra gama de productos es de cero emisiones. Ofrecemos dos modelos totalmente manuales, mientras que las plataformas autopropulsadas y de tijera son completamente eléctricas.

MOV.- ¿Qué proyectos o modelos estáis desarrollando actualmente y podéis adelantar a nuestros lectores?

Próximamente ampliaremos nuestra gama, desarrollando dos nuevos modelos manuales e incrementando nuestra oferta de plataformas de tijera con un nuevo modelo diseñado específicamente para el sector del alquiler. Pero podremos contarles más muy pronto.

MOV.- Si tuvierais que definir este año en una palabra para vuestra marca, ¿cuál sería y por qué?

Crecimiento. En comparación con 2024, el crecimiento ha sido exponencial, tanto en términos de nuevos logros y desarrollo de clientes como en volumen de ventas..

MOV.- ¿Qué previsiones manejaís para 2026 en cuanto a crecimiento, innovación y nuevas tendencias?

En 2026 nos centraremos en el desarrollo de nuevos productos para ampliar nuestra gama y en la entrada a nuevos mercados aún inexplorados. El objetivo es duplicar los volúmenes de ventas alcanzados este año.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría transmitir a vuestros clientes y distribuidores de cara al nuevo año?

Queremos agradecer a nuestros clientes y distribuidores por la confianza demostrada en 2025. Manténganse atentos, en 2026 esperamos continuar con nuestro camino de crecimiento, gracias al lanzamiento de nuevos productos y al fortalecimiento de nuestra organización.



Easy lift

MANUELA VENDER, DIRECTORA DE VENTAS

MOV.- ¿Qué balance hacéis del año 2025 en el mercado?

Después de años de crecimiento, en 2025 Easy Lift, al igual que la mayoría de los actores del sector de la elevación, ha ralentizado su ritmo. La política comercial estadounidense se ha penalizado fuertemente las exportaciones hacia lo que, hasta hace un par de años, era nuestro principal mercado. Algunos países europeos, como Alemania —otro mercado clave para nosotros—, también han pasado por momentos difíciles. Por tanto, a pesar de haber iniciado nuevas colaboraciones y consolidado mercados como el francés, 2025 no será recordado por sus resultados económicos, sino por un importante cambio empresarial: Easy Lift ha pasado a formar parte de un grupo de empresas del sector de la elevación, entre las cuales destaca Almac. El objetivo es desarrollar alianzas estratégicas que impulsen el crecimiento de todo el grupo.

MOV.- ¿Cuáles han sido las principales novedades o lanzamientos de producto este año?

Hemos introducido nuevas plataformas basadas en tecnologías avanzadas, con especial atención a la seguridad, la eficiencia y la sostenibilidad.

En la feria Bauma de abril presentamos el nuevo modelo RA21, una plataforma sobre orugas de doble pantógrafo, compacta



y versátil, ideal para obras, centros históricos, mantenimiento y poda. Alcanza 20,4 m de altura y casi 10 m de alcance lateral, con una cesta rotatoria de 230 kg de capacidad máxima, fácil de usar gracias a la ausencia de limitadores. Ligera y fácilmente transportable, está disponible en versiones térmica, eléctrica o híbrida. Ofrece estabilización rápida, orugas extensibles, tomas de corriente y de aire/agua en la cesta, sistema “Home Function” y posibilidad de transformarse en grúa con cabrestante opcional. Es fácil de mantener, cuenta con diagnóstico remoto y combina seguridad, durabilidad y simplicidad de uso.

En la feria GIS de septiembre, la sostenibilidad ambiental también tuvo un papel central con la presentación de la versión eléctrica de nuestro modelo RA31.

La RA31 BA es la versión eléctrica de litio de la plataforma sobre orugas RA31 de Easy Lift. Mantiene las prestaciones de la versión tradicional: 30,2 m de altura de trabajo, 14,5 m de alcance lateral, 15 m de altura de superación, trabajo en negativo hasta -7 m, con un peso total de solo 4.100 kg y dimensiones compactas. La propulsión eléctrica garantiza silencio, cero emisiones y autonomía



para toda una jornada, lo que la hace ideal para entornos sensibles como aeropuertos, museos o espacios interiores.

MOV.- ¿Qué mejoras tecnológicas o de diseño habéis incorporado en los modelos más recientes?

Hemos trabajado en sistemas de control más intuitivos, mayor conectividad y materiales innovadores, ligeros y resistentes. El objetivo es ofrecer máquinas cada vez más eficientes y fáciles de utilizar.

MOV.- ¿En qué aspectos habéis trabajado internamente para mejorar el servicio al cliente?

Hemos invertido en la formación del personal y en la optimización de los procesos de asistencia, con el objetivo de garantizar respuestas rápidas y soluciones a medida para cada necesidad. Además de organizar cursos de formación en nuestra sede para los talleres de nuevos distribuidores, también realizamos formaciones in situ para los operadores que usan nuestras máquinas, tanto en empresas de alquiler como SML en India, como para clientes finales, como Fincantieri.

MOV.- ¿Habéis reforzado la red de servicio técnico o posventa en España?

Como en todos los países donde contamos con un distribuidor, en España confiamos en el personal técnico y el taller de nuestro distribuidor, AHERN IBERICA.

MOV.- En un mercado cada vez más competitivo, ¿qué estrategia habéis adoptado para diferenciaros?

A nivel de producto, nuestra estrategia es combinar la facilidad de uso, que siempre ha caracterizado nuestras máquinas, con la innovación, calidad y sostenibilidad.

A nivel comercial, la estrategia consiste en mantener y seguir desarrollando nuestra red de distribuidores, que al conocer bien el producto y el mercado de referencia, saben cómo moverse mejor que nosotros en un sector cada vez más competitivo.

Siempre hemos apostado por ofrecer un servicio posventa fiable, rápido y continuo. Esto es posible gracias al personal técnico de nuestros distribuidores, que a través de cursos de actualización organizados por nuestros técnicos, son capaces de ofrecer al cliente un soporte de altísimo nivel.

MOV.- ¿Habéis tenido que ajustar precios o políticas comerciales para seguir siendo competitivos?

En algunos mercados, como el estadounidense, gravemente afectado por los aranceles a la importación, hemos apoyado a nuestros distribuidores con políticas comerciales que les han permitido mantenerse competitivos.

MOV.- ¿Qué modelo o gama ha tenido mayor éxito entre los alquiladores este año?

A los dos modelos preferidos históricamente por los alquiladores, R180 y RA31, se ha sumado este año el nuevo RA21, que en pocos meses desde su lanzamiento en abril ya se ha convertido en un super-ventas. También se ha registrado un aumento en la demanda de modelos eléctricos e híbridos, hasta el punto de que hemos desarrollado, a petición de un gran alquilador, la versión completamente eléctrica BA de nuestro modelo insignia, RA31.

MOV.- ¿Qué características explican el éxito de ese modelo?

Dimensiones y peso reducidos, altas prestaciones (especialmente en alcance), eficiencia energética, facilidad de uso y bajos costes de mantenimiento.

MOV.- ¿Cómo está influyendo la demanda de soluciones sostenibles en vuestra gama de productos?

Desde hace años ofrecemos plataformas eléctricas e híbridas, pero la creciente demanda nos ha llevado, como mencionamos antes, a desarrollar nuevas soluciones cada vez más orientadas a la sostenibilidad, que hoy en día ya no es solo un objetivo, sino un pilar estratégico que guía nuestra innovación.

MOV.- ¿Qué proyectos o modelos estáis desarrollando actualmente y podéis adelantar a nuestros lectores?

Estamos trabajando en un nuevo modelo de araña con doble brazo telescópico, con una altura de trabajo de unos 40 metros, que cubrirá el hueco existente entre los modelos RA31 y RA53 (los modelos intermedios actuales, R360y R420, son telescópicos).

MOV.- Si tuvierais que definir este año con una palabra para vuestra marca, ¿cuál sería y por qué?

“Cambio”. Porque hemos entrado a formar parte de un grupo que nos permitirá consolidar nuestra posición de liderazgo.

MOV.- ¿Qué previsiones tenéis para 2026 en términos de crecimiento, innovación y nuevas tendencias?

Tras un 2025 de ralentización, pero con una recuperación iniciada ya en septiembre, preveo un 2026 de crecimiento, impulsado por el desarrollo de nuevos modelos, las sinergias con otras empresas del grupo y la consolidación de nuestra red comercial.

MOV.- ¿Qué mensaje queréis transmitir a clientes y distribuidores para el nuevo año?

Gracias por la confianza y la colaboración. Seguiremos invirtiendo en innovación y servicio para ofrecer soluciones seguras, eficientes y respetuosas con el medio ambiente.





Bravi Platforms

PIERINO BRAVI, CEO

MOV.- ¿Qué balance hacéis del año 2025 para vosotros en el mercado?

Cerramos 2025 con un balance claramente positivo, marcado por un crecimiento en las ventas y un fortalecimiento de nuestra presencia en los principales mercados. Ha sido un año importante, que ha confirmado la solidez de nuestra estrategia y la capacidad de Bravi Platforms para responder de manera precisa a las necesidades de un mercado en constante evolución.

MOV.- ¿Cuáles han sido las principales novedades o lanzamientos de producto este año?

Este año hemos presentado dos importantes novedades: la Residential 170 y la Leonardo HD 430.

La Residential 170 es la primera plataforma desarrollada específicamente para el sector residencial: compacta, ligera y fácil de maniobrar, representa una verdadera revolución para quienes trabajan en este sector, sustituyendo de manera segura escaleras y andamios.

Por su parte, la Leonardo HD 430 amplía nuestra gama histórica con una mayor altura de trabajo, manteniendo la compacidad, agilidad y estabilidad que distinguen a la familia Leonardo. Ambos modelos reflejan nuestra voluntad de seguir innovando, apostando por la eficiencia y la seguridad.

MOV.- ¿Qué mejoras tecnológicas o de diseño habéis incorporado en vuestros modelos más recientes?

Como siempre, trabajamos para garantizar el máximo confort operativo y la máxima eficiencia incluso en los espacios más reducidos. Cada actualización nace de la escucha de los operadores y de las empresas de alquiler, con el objetivo de ofrecer máquinas fáciles de usar, fiables y perfectamente adaptadas a los contextos reales de uso.

MOV.- ¿En qué aspectos habéis trabajado internamente en vuestra empresa para mejorar la atención y el servicio a vuestros clientes?

Hemos ampliado nuestro equipo técnico dedicado al servicio posventa, que desde siempre ha sido uno de nuestros puntos fuertes. Además, estamos desarrollando un nuevo sistema de formación y gestión del servicio al

cliente que se implementará en 2026, con el objetivo de hacer que el soporte sea aún más eficaz, personalizado e inmediato.

MOV.- ¿Habéis reforzado vuestra red de servicio técnico o de postventa en España? ¿De qué manera?





Nuestra red de asistencia en España ya está consolidada y en pleno funcionamiento, pero seguimos trabajando para mejorar su eficiencia y rapidez de intervención. Creemos que el servicio posventa es un elemento fundamental de nuestro valor añadido, y por ello invertimos constantemente en formación y en la optimización de los procesos.

MOV.- En un mercado cada vez más competitivo, ¿qué estrategia habéis adoptado para diferenciaros de la competencia?

Nuestra fortaleza reside en la calidad premium de nuestros productos y en los detalles del servicio que ofrecemos. Cada máquina Bravi está construida con componentes de alta calidad, diseñada para durar y garantizar un rendimiento constante a lo largo del tiempo. Se suma un servicio de asistencia y posventa a medida, pensado para adaptarse a las necesidades específicas de cada cliente. Es esta combinación de calidad y atención la que realmente nos distingue de la competencia.

MOV.- ¿Habéis tenido que ajustar precios o políticas comerciales para seguir siendo competitivos?

No. En Bravi seguimos siendo fieles a nuestra misión: ofrecer la máxima calidad sin compromisos. Nuestros precios reflejan el esfuerzo, la investigación y la calidad de construcción que ponemos en cada producto. Reducir los precios significaría renunciar a lo que nos define, y para nosotros eso no sería aceptable. Nuestra competitividad, en este caso, proviene del valor y la fiabilidad que garantizamos a lo largo del tiempo.

MOV.- ¿Qué modelo o gama ha tenido mejor acogida entre los alquiladores este año?

Sin duda, la Leonardo HD se confirma como el modelo más valorado por las empresas de alquiler. Gracias a su versatilidad, compacidad y facilidad de uso, representa una opción ideal para las compañías de alquiler que necesitan ofrecer plataformas fiables en una amplia variedad de obras.

MOV.- ¿Qué características creéis que explican el éxito de ese modelo?

El éxito de la Leonardo HD se debe a su eficiencia, seguridad y confort operativo. Es una máquina sencilla e intuitiva, diseñada para ofrecer el máximo rendimiento con costes de mantenimiento mínimos. Los operadores valoran su facilidad de uso y estabilidad en altura, mientras que las empresas de alquiler reconocen su fiabilidad y durabilidad a lo largo del tiempo, una combinación ganadora que se traduce en productividad y satisfacción para ambos.

MOV.- ¿Cómo está afectando la demanda de soluciones sostenibles (eléctricas, híbridas, bajas emisiones) a vuestra gama de productos?

Nuestras máquinas han sido siempre eléctricas, por lo que la sostenibilidad ya forma parte integrante de nuestra filosofía de producción.



MOV.- ¿Qué proyectos o modelos estáis desarrollando actualmente y podéis adelantar a nuestros lectores?

En cuanto a los productos, este año hemos lanzado la Residential 170 y la Leonardo HD 430, y para 2026 no tenemos otros modelos en desarrollo. Sin embargo, 2026 será un año estratégico para Bravi Platforms: inauguraremos la nueva planta, duplicando nuestra capacidad de producción y consolidando aún más nuestra presencia en el mercado internacional. Esto nos permitirá responder de manera aún más eficaz a la creciente demanda y apoyar a nuestros clientes con tiempos de entrega más rápidos.

MOV.- Si tuvierais que definir este año en una palabra para vuestra marca, ¿cuál sería y por qué?

Innovación. Hemos explorado el mercado, escuchado las necesidades de los clientes y buscado soluciones que mejoren la productividad, la seguridad y el confort de los operadores. La innovación ha estado en el centro de cada decisión, desde los productos hasta la estrategia empresarial.

MOV.- ¿Qué previsiones manejaís para 2026 en cuanto a crecimiento, innovación y nuevas tendencias?

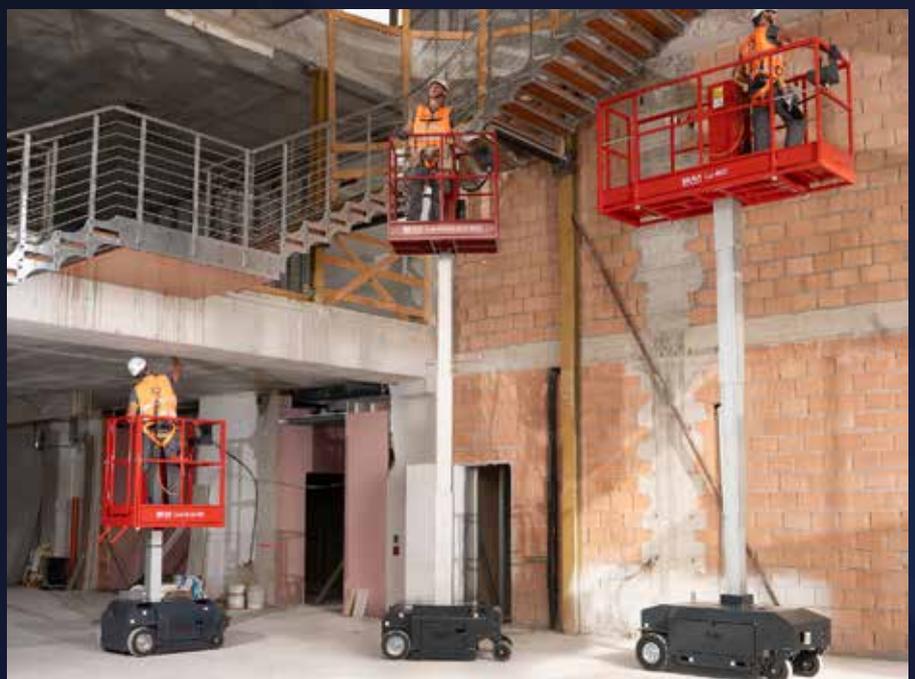
Para 2026, nuestro objetivo es difundir nuestros nuevos productos, seguir escuchando atentamente al mercado y mantenernos a la vanguardia en la mejora del confort de los operadores. La meta es garantizar obras más seguras y operadores más satisfechos, con soluciones prácticas que combinen productividad y bienestar en el trabajo.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría transmitir a vuestros clientes y distribuidores de cara al nuevo año?

El contexto de las obras modernas es cada vez más desafiante: la fuerza laboral tiene una edad media superior a los 47 años, se observa una creciente escasez de mano de obra y la prevención de accidentes es una prioridad absoluta. Los datos europeos muestran que aproximadamente el 25 % de los accidentes graves en el trabajo se deben a caídas, con costes directos e indirectos significativos para las empresas.

En este escenario, la prioridad de las empresas debe ser proporcionar a los operadores productos adecuados que les permitan trabajar en las mejores condiciones de confort, de manera autónoma, con continuidad y menor fatiga física, reduciendo hasta en un 75 % los riesgos de accidentes y mejorando la eficiencia de las obras hasta en un 30 %.

Invertir en el bienestar de los operadores no es solo una cuestión ética: significa aumentar la continuidad operativa, reducir los costes relacionados con los accidentes y garantizar obras más seguras y equipos más motivados. En resumen, poner la seguridad y el confort en el centro se traduce en ventajas concretas para las empresas y en una gestión más eficiente y moderna de los proyectos.





Arbentia

FERNANDO GONZÁLEZ-HABA, DIRECTOR DE ALQUILER Y VENTA DE MAQUINARIA

MOV.- ¿Qué balance hacéis del año 2025 en vuestro negocio? ¿Cómo ha sido la evolución general del mercado respecto al año anterior?

En 2025, nuestro negocio en el sector del alquiler y venta de maquinaria ha crecido y nuestro posicionamiento se ha consolidado con la incorporación de nuevos clientes, respaldando la apuesta de ARBENTIA por la especialización sectorial, las plataformas de gestión en la nube y por la inteligencia artificial.

En el último año, el sector ha mostrado un avance sólido, observamos un mercado maduro, con crecimientos relevantes y, sobre todo, con una gran necesidad de modernización, tanto en procesos horizontales en las distintas áreas empresariales, como en la integración de datos para mejorar la toma de decisiones, y en la articulación de proyectos realistas y rentables de inteligencia artificial. Es precisamente en estos aspectos en los que trabajamos para apoyar a nuestros clientes.

MOV.- ¿Cuáles han sido las principales novedades, lanzamientos o mejoras que habéis introducido este año en vuestros productos o servicios?

Hemos avanzado en dos principales áreas. Por un lado, hemos dado un empuje a las capacidades de nuestra solución ERP, ARBENTIA Machinery, anclada sobre la potente plataforma de Microsoft Dynamics 365 y disponible en modelo SaaS. Como ejemplo, hemos mejorado sus funcionalidades para la automatización de procesos en áreas como la gestión comercial, facturación, seguimiento y gestión de flotas, taller, en gestión de recambios o en servicios de campo. Además, hemos avanzado en su integración con herramientas de movilidad para que los técnicos, operarios en almacén o los equipos comerciales puedan trabajar desde sus móviles y sobre una única plataforma de datos en tiempo real.

En paralelo, hemos apostado fuertemente por el desarrollo de proyectos de IA en todas las áreas empresariales, aportando un ahorro de tiempo y costes, y un nivel de fiabilidad muy importantes. Ha sido un área de importantes inversiones para la organización, mostrando que los proyectos de IA aportan va-

lor siempre y cuando se abordan de manera adecuada y con un propósito claro.

MOV.- ¿Qué iniciativas o actividades habéis puesto en marcha durante el año y qué feedback habéis recibido por parte de los clientes?

Nos enfocamos en ampliar el conocimiento acerca de la innovación y sus ventajas desde un punto de vista muy práctico y orientado a la generación de valor. En 2025, hemos participado activamente en diferentes foros sectoriales, como por ejemplo ASEMAC y ANAPAT, hablando sobre IA y compartiendo casos reales de automatización y digitalización en el sector. También hemos llevado a cabo múltiples webinars propios sobre esta misma problemática para empresas del sector.

El feedback recibido ha seguido la tónica de los últimos años: las compañías a las que hemos podido llegar valoran el hecho de que hablemos su mismo idioma y de que seamos capaces de aterrizar la innovación en TI a la resolución de problemas concretos.

MOV.- ¿Habéis incorporado nuevas personas a vuestra plantilla o realizado cambios significativos en el equipo que hayan me-



¿Cómo mejoramos la atención al cliente o la operativa diaria?

Una de las apuestas de ARBENTIA es nuestro equipo y su cercanía a los clientes. Nuestros expertos están organizados por sectores, desarrollamos nuestros propios programas de formación y la capacitación de los profesionales es continua, tanto en la central en Madrid, como en nuestras delegaciones en Galicia, Canarias, Cantabria, País Vasco y Navarra.

Además, apostamos por el talento regional y, gracias a las nuevas tecnologías, somos capaces de llevar expertos a cualquier parte de España, para la ejecución de proyectos en remoto o de manera presencial. Una de las áreas que más hemos reforzado en el último año, por la propia dinámica del mercado, ha sido la consultoría en IA.

MOV.- En términos de servicio, ¿qué avances destacaríais este año en atención al cliente, tiempos de respuesta o calidad del soporte técnico?

Todas las últimas innovaciones que ofrecemos a los clientes se aplican en igual medida a los servicios que les prestamos desde ARBENTIA. Es la mejor medida de la efectividad de las herramientas tecnológicas y metodológicas que comercializamos.

Uno de nuestros focos es impulsar el conocimiento sectorial para ser capaces de hablar el mismo lenguaje que nuestros clientes. Nuestra estructura también evoluciona para brindarles trazabilidad y para acompañarlos paso a paso. Trabajamos con metodologías de servicio probadas. Por ejemplo, en IA, recomendamos empezar con proyectos concretos y acotados, que nos permitan testar la efectividad de la tecnología y la madurez de la propia organización, antes de iniciar despliegues más ambiciosos y a gran escala.

MOV.- ¿Habéis desarrollado o mejorado herramientas digitales para acercaros más al cliente (plataformas online, pedidos digitales, catálogos interactivos, CRM, etc.)?

Como empresa tecnológica, nos mantenemos a la última en digitalización y aplicamos

las innovaciones que vamos incorporando a nuestra oferta para el sector, a nuestros propios procesos de relación con los clientes. En lo que va de año, hemos reforzado todo el ecosistema digital alrededor de nuestra solución ARBENTIA Machinery, ayudando a las empresas del sector a avanzar hacia modelos de relación digital más eficientes. Como ejemplo, hemos incorporado portales de autoservicio para unas experiencias ágiles y transparentes, y hemos mejorado nuestro CRM especializado para alquiler y venta de maquinaria para que las compañías que lo usen puedan trabajar con una verdadera visión 360° de sus clientes. Además, hemos seguido incorporando apps móviles integradas y potenciando todos los canales de relación con el cliente por medios digitales.

MOV.- ¿Qué papel ha tenido la digitalización en vuestro crecimiento o mejora interna a lo largo de 2025?

La digitalización está en el corazón de nuestro proyecto, somos los primeros en adoptar todas las novedades que Microsoft va lanzando al mercado, esto nos permite mejorar procesos, compartir conocimiento y experimentar en primera persona los retos a los que se enfrentarán nuestros clientes a la hora de adoptar la tecnología. El mercado de alquiler y venta de maquinaria está sumido en un fuerte proceso de modernización, donde las empresas que digitalizan sus procesos de manera coherente y despliegan la IA en proyectos enfocados al valor, se están convirtiendo en un referente. Y el papel de ARBENTIA es acompañarles en este camino.

MOV.- ¿Cuáles son, desde vuestro punto de vista, los principales retos que afrontará el sector en 2026?

Muchas compañías ya han dado pasos importantes en la digitalización de procesos concretos, pero todavía cuentan con sistemas desconectados. Uno de los retos seguirá siendo integrar todas estas piezas en un sistema de gestión centralizado para articular una única versión de los datos sobre la que las organizaciones puedan actuar y tomar decisiones más ágiles y acertadas.

Otro de los retos será abordar la integración de la IA en los procesos de negocio con un propósito claro de valor y en los más diversos ámbitos. Hablamos de soluciones que no sustituirán a las personas, sino que les apoyarán para mejorar su productividad, reducir los errores y adoptar un rol más estratégico. El sector también proseguirá con su transición hacia la nube y el consumo de soluciones como servicio (SaaS), por sus ventajas en costes, facilidad de despliegue y accesibilidad a funcionalidades de inteligencia artificial.

MOV.- ¿Cómo veis el próximo año en cuanto a crecimiento, innovación y relación con los clientes?

Esperamos que el 2026 será para nosotros un año para dar continuidad a toda esta innovación que estamos canalizando hacia el sector. Seguiremos invirtiendo en el sector, creando nuevos servicios e incorporando las últimas innovaciones de Microsoft a nuestra oferta de soluciones. Nuestro objetivo seguirá siendo ayudar a las organizaciones de maquinaria a pasar de una gestión tradicional a una más inteligente, con ARBENTIA Machinery y nuestros casos de IA como palanca transversal.

MOV.- Si tuvierais que resumir el año 2025 en una palabra o frase para vuestra empresa, ¿cuál sería y por qué?

Podríamos decir que, en este año, nos hemos transformado de un proveedor de digitalización, en un catalizador de la inteligencia y la automatización integral en el sector.

MOV.- Por último, ¿qué mensaje os gustaría transmitir a vuestros clientes y colaboradores para cerrar el año y mirar hacia 2026?

Nos gustaría transmitirles ante todo nuestro agradecimiento y compromiso con la mejora de sus negocios. No buscamos la innovación en sí misma, sino su aterrizaje para ayudar a que las organizaciones del sector sean cada día más eficientes, competitivas y sostenibles. Conseguir un impacto real sería imposible sin la confianza y el apoyo de los clientes.



marketing@arbentia.com

900 266 731

www.arbentia.com



**Soluciones de digitalización e IA
adaptadas a tu empresa**



CTE

**LUIGI VITALIANO,
COUNTRY MANAGER**

MOV.- ¿Cuál es tu valoración del mercado para 2025?

Vemos un mercado estable y en ligera subida, impulsado por la construcción y el alquiler.

MOV.- ¿Cuáles han sido los principales productos nuevos o lanzamientos de este año?

El 2025 ha sido un año de fortalecimiento de la presencia de la marca CTE en el mercado español. De acuerdo con nuestra estrategia de consolidar la marca en España, nos hemos centrado en introducir y promocionar los modelos más consolidados y versátiles de nuestra gama. En 2026, presentaremos nuevos modelos que nos permitirán ser aún más eficaces.

MOV.- ¿Qué mejoras tecnológicas o de diseño habéis incorporado en vuestros modelos más recientes?

Las mejoras se han centrado en la electrónica a bordo para aumentar la seguridad y la capacidad de diagnóstico (CTE Connect). Buscamos mantener nuestra promesa: WORK BE-

COMES EASY ("el trabajo se hace fácil") con soluciones intuitivas y fáciles de usar, un aspecto clave para nuestros clientes, especialmente las empresas de alquiler. No olvidemos nuestro innovador sistema S3 EVO, que sitúa a nuestras máquinas a la vanguardia en términos de seguridad y prestaciones.

MOV.- ¿En qué áreas habéis trabajado internamente dentro de la empresa para mejorar el servicio al cliente y la asistencia técnica?

A través de una formación continua de nuestros técnicos dedicados al servicio de atención al cliente (Customer Care) y de la digitalización de los procesos de gestión de repuestos, garantizamos una resolución de incidencias más rápida y eficaz para nuestros socios en España. Estamos reforzando cada vez más nuestra red de asistencia, integrando talleres altamente especializados.

MOV.- ¿Habéis fortalecido vuestra red de asistencia técnica o posventa en España? ¿Cómo?

Colaboramos con socios estructurados que cubren de forma amplia y eficiente todo el territorio español.





MOV.- ¿Qué mensaje queréis transmitir a vuestros clientes y distribuidores de cara al nuevo año?

A nuestros futuros y actuales socios y clientes en España queremos decirles que CTE está invirtiendo para convertirse en su socio de confianza para el trabajo en altura. Seguiremos ofreciendo la innovación y la calidad que nos distinguen, apoyados por una red en fuerte crecimiento que está a su servicio.



MOV.- En un mercado cada vez más competitivo, ¿qué estrategia habéis adoptado para diferenciaros de la competencia?

Estamos trabajando para construir una red que sea sinónimo de fiabilidad y respuesta rápida. Queremos que los clientes elijan CTE no solo por la máquina, sino por toda la experiencia de colaboración que ofrecemos.

MOV.- ¿Habéis tenido que adaptar los precios o las políticas de venta para seguir siendo competitivos?

Mantenemos una política de precios coherente con nuestro posicionamiento, centrado en la calidad y la innovación.

MOV.- ¿Qué modelo o gama ha tenido mayor éxito entre las empresas de alquiler este año?

Los modelos sobre camión, en particular la CTE ZED 20.4 HN y la B-LIFT 18 HD, muy apreciados por su compactidad y facilidad de uso.

MOV.- ¿Qué características, en vuestra opinión, explican el éxito de ese modelo?

Las mencionadas anteriormente: compactidad y facilidad de uso.

MOV.- ¿De qué manera la demanda de soluciones sostenibles (eléctricas, híbridas, de bajas emisiones) está influyendo en vuestra gama de productos?

La sostenibilidad es una línea estratégica para CTE y forma parte de nuestros valores. Hemos introducido la marca CTE Green Innovation, bajo la cual se engloban todos los productos con características sostenibles. Estamos ampliando progresivamente la oferta de modelos eléctricos y plug-in en todas nuestras gamas. En España, donde la sensibilidad medioambiental es elevada, estos modelos representan el futuro y un punto clave para construir nuestra imagen como proveedor de soluciones avanzadas y ecológicas.

MOV.- ¿Qué proyectos o modelos estáis desarrollando actualmente que podáis compartir con nuestros lectores?

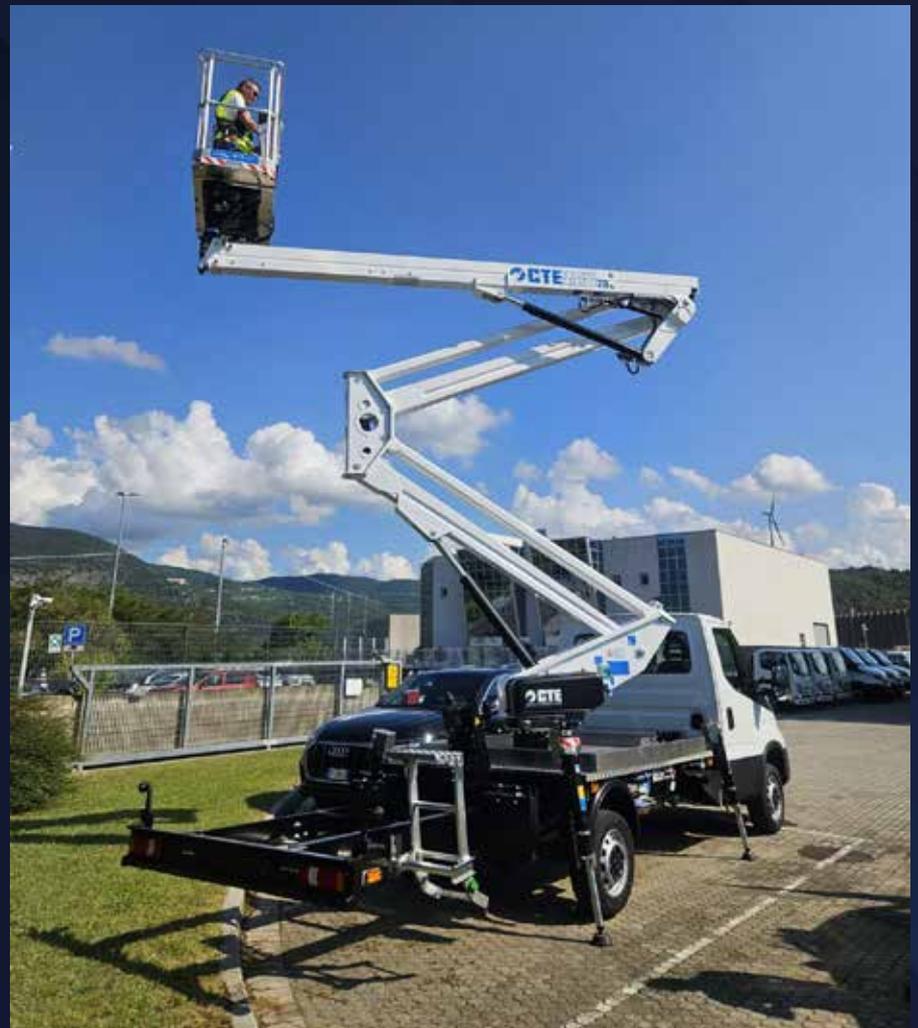
En este momento estamos reforzando la gama hasta las 3,5 toneladas con nuevas propuestas. También volveremos a ser competitivos con una nueva línea de máquinas en el segmento de 7 a 18 toneladas.

MOV.- Si tuvierais que definir este año para vuestra marca en una sola palabra, ¿cuál sería y por qué?

El 2025 para CTE en España es el año en el que hemos sentado las bases sólidas de nuestra futura estructura de ventas y asistencia, esencial para el crecimiento a largo plazo y el fortalecimiento del reconocimiento de marca (brand awareness).

MOV.- ¿Cuáles son vuestras previsiones para 2026 en términos de crecimiento, innovación y nuevas tendencias?

Para 2026, nuestro objetivo es consolidar nuestra presencia en España.





Genie

SHARBEL KORDAHI,
VP DE VENTAS EMEA DE GENIE Y
PEDRO GARCÍA, REGIONAL SALES
MANAGER DE GENIE

MOV.- ¿Qué han sido los principales nuevos productos o lanzamientos este año?

Sharbel: A principios de este año, Genie lanzó nuestras nuevas plataformas de brazo: las telescópicas híbridas S@-85 XC™ FE y las eléctricas S-85 XC E.

Nuestras plataformas de tijera de nueva generación también son equipos recientes en el mercado.

Además, Genie ha introducido tres nuevos accesorios para tijeras y brazos que ayudan a los usuarios a aumentar la productividad con total seguridad.

MOV.- ¿Qué mejoras tecnológicas o de diseño han incorporado en sus modelos más recientes?

Sharbel: Los productos más nuevos de Genie son un gran ejemplo de cómo estamos mejorando la calidad, reduciendo las necesidades de mantenimiento y disminuyendo el coste total de propiedad, al tiempo que incre-

mentamos la disponibilidad de las máquinas. Las S-85 XC FE y E, por ejemplo, incorporan más de 80 mejoras de diseño que demuestran nuestra atención al detalle y nuestra me-

jora continua. Solo algunos ejemplos:

- Se han sustituido los finales de carrera por sensores de proximidad de estado sólido mejorados. Ahora son totalmente estan-



Sharbel Kordahi



Pedro García



cos, lo que evita daños por la intemperie. Y al haber una sola pieza, se reducen las partes móviles que podrían generar códigos de fallo. Los nuevos sensores incorporan además LED integrados que indican su estado y facilitan el servicio.

- Desde cantos de acero hasta tornillería, Genie ha introducido cambios de diseño específicos para mejorar la durabilidad y prevenir la aparición de óxido.
- Se ha reorganizado el guiado de los cables, mejorando tanto el mantenimiento como la vida útil. Ahora hay separadores resistentes en cada dos tramos, espaciadores que separan mangueras y cables, y se ha ensayado el desgaste de ambos para evitar solapamientos y rozamientos.

Además, los motores eléctricos de tracción AC con protección IP67 y la batería de ion-litio libre de mantenimiento son fundamentales para reducir los costes asociados a la propiedad. Los motores de tracción AC están completamente sellados, lo que evita la entrada de polvo y agua, y no tienen escobillas. También hay menos componentes hidráulicos, lo que reduce el riesgo de fugas y vertidos, y elimina muchos puntos de mantenimiento.



El motor de 24 hp que proporciona la potencia híbrida en el modelo FE no lleva DPF, por lo que no necesita sistemas complejos de postratamiento, reduciendo los costes de mantenimiento. Al ser un motor más pequeño, también sufre menos desgaste y su mantenimiento es más económico.

MOV.- ¿En qué áreas han trabajado internamente para mejorar el servicio y soporte al cliente?

Sharbel: Además de nuevos productos y accesorios, este año Genie ha lanzado nuevas herramientas digitales que están mejorando el servicio y la atención al cliente.

Serial Hub y los códigos QR en las calcas de las nuevas máquinas hacen que sea mucho más fácil y rápido para los propietarios y operadores encontrar información importante de la máquina, como el manual de instrucciones, los requisitos de mantenimiento, la información de seguridad y la consulta y pedido de recambios.

Y el nuevo asistente Genie Assist, que se lanzó a finales de octubre, está facilitando en-



contrar respuestas a preguntas técnicas mediante un chatbot con IA que extrae información de los manuales de servicio y operación de Genie, así como del bill of materials de servicio (SBOM).

MOV.- ¿Han reforzado su servicio técnico o red de posventa en España? ¿De qué forma?

Pedro: Además de nuestra línea de asistencia técnica remota, nuestro propio equipo de técnicos especializados que cubren toda la Península Ibérica y nuestra red de servicios oficiales Genie repartidos por el país, Genie ha dado un paso al frente en innovación con soporte de producto online y formación técnica.

Ahora ofrecemos formación técnica online 24/7 a través de nuestro portal de formación: www.genielift.com/es/support/training.

El nuevo asistente Genie Assist del que hablábamos antes es una herramienta disponible en el portal MyGenieLift.com para usuarios angloparlantes. Está diseñado para simplificar el diagnóstico de averías y mejorar la eficiencia de técnicos y gestores de flota, proporcionando respuestas precisas a preguntas relacionadas con el mantenimiento, la reparación y el funcionamiento de las máquinas Genie.

MOV.- En un mercado cada vez más competitivo, ¿qué estrategia han adoptado para diferenciarse de la competencia?

Sharbel: Nos centramos en trabajar con nuestros clientes para entender de verdad sus necesidades, de modo que podamos cubrir las y resolver sus “problemas clave” con soluciones de la máxima calidad que además ofrezcan el menor coste total de propiedad posible.



MOV.- ¿Qué proyectos o modelos están desarrollando ahora mismo que puedan compartir con nuestros lectores? ¿Cuáles son sus previsiones para 2026 en términos de crecimiento, innovación y nuevas tendencias?

Sharbel: Genie celebrará su 60 aniversario en 2026. Y aunque no puedo compartir detalles concretos de lo que tenemos ahora mismo en desarrollo, sí puedo decir que vienen cosas muy interesantes que demostrarán por qué Genie ha sido un líder del sector durante los últimos 60 años y por qué seguirá siéndolo durante mucho tiempo en el futuro.

MOV.- Si tuviera que definir este año en una sola palabra para su marca, ¿cuál sería y por qué?

Sharbel: Calidad. “Quality By Design” es nuestra promesa de marca, y ese compromiso con la calidad es algo que nos tomamos muy en serio en todo el equipo de Genie. Nos exigimos constantemente encontrar formas de aportar mejoras de calidad realmente relevantes que resuelvan problemas, respondan a las nuevas necesidades del mercado y mejoren la experiencia global del cliente.

MOV.- ¿Qué mensaje le gustaría enviar a sus clientes y distribuidores para el nuevo año?

Sharbel: Nuestros clientes son optimistas de cara a 2026, y nosotros también. Esperamos seguir trabajando con nuestros clientes y distribuidores para que 2026 sea un año de éxito para todos.





Skyjack

ANDREAS STUMPF, VP SALES & OPERATIONS EMEA

MOV.- ¿Cuál es su evaluación general de 2025 para su empresa en el mercado?

A lo largo de 2025, los aranceles y la incertidumbre económica han afectado considerablemente a los mercados y han generado cierto nivel de disrupción y cambio. A pesar de estos desafíos, la industria del alquiler muestra un crecimiento constante en ingresos y una actividad de adquisiciones que refleja un modelo de negocio saludable y sostenible.

En 2025, Skyjack continuó creando y aprovechando oportunidades, fabricando equipos sencillos y fiables, y ofreciendo un excelente servicio al cliente. La experiencia y el conocimiento del sector son lo que caracteriza a Skyjack, y eso nos ha permitido atender a nuestros clientes de manera eficiente y eficaz. En los últimos 12 meses, hemos lanzado varios productos nuevos e innovadores que han sido muy bien recibidos en el mercado.

MOV.- ¿Cuáles han sido sus principales lanzamientos o nuevos desarrollos este año? ¿En qué mejoras tecnológicas o de

diseño se han centrado sus modelos más recientes? ¿Qué proyectos o nuevos modelos están desarrollando actualmente que pueda compartir con nuestros lectores?

Ha sido un año emocionante para Skyjack y nuestros clientes. Nuestros brazos eléctricos e híbridos han tenido una gran acogida, y esperamos que ocurra lo mismo con nues-





tras incorporaciones más recientes, como el SJ5545 E y nuestra gama de micro tijeras elevadoras.

El SJ5545 E, una plataforma de tijera eléctrica, representa la mayor altura de trabajo en la gama de tijeras de Skyjack. Apta para uso interior y exterior, ofrece una altura de trabajo de 15,55 m, capacidad de carga de 350 kg y está certificada para elevaciones de hasta 6,7 m con dos personas en la plataforma. Su diseño robusto y antideslizante de acero proporciona una de las áreas de trabajo más amplias de su clase. Incluye bolsillos para montacargas, neumáticos anchos que no marcan, pantalla digital de diagnóstico, y un sistema modular de barandillas plegables. Este modelo E-Drive ofrece un control y maniobrabilidad excepcionales, ideal para aplicaciones de construcción, mantenimiento e industria.

También lanzamos las nuevas y galardonadas micro tijeras eléctricas SJ3213 micro y SJ3219 micro en Europa. Estas máquinas compactas combinan cero emisiones, larga autonomía, bajo costo de mantenimiento y el reconocido soporte técnico de Skyjack. Pueden pasar por puertas estándar y ascensores de pasajeros, lo que las hace ideales para trabajar en espacios reducidos.

Con alturas de trabajo de 5,8 m y 7,3 m y una capacidad de 227 kg, ofrecen la mayor superficie de plataforma en su clase, con extensión telescópica de 51 cm. El sistema de tracción eléctrica AC proporciona potencia y par constantes, mientras que la pantalla de diagnóstico digital facilita el mantenimiento diario sin necesidad de calibraciones externas. Además, cuentan con bajo peso total y protectores metálicos de motor. El sistema opcional ECOTRAY puede contener el 100 % del volumen de aceite hidráulico sin necesidad de grandes almohadillas inferiores.

Los nuevos brazos articulados híbridos y eléctricos todoterreno de Skyjack también están teniendo gran éxito en Europa y otros mercados. Las empresas de alquiler y los contratistas pueden confiar en la productividad de cero emisiones de los modelos SJ45 AJE+ y SJ60 AJE+, así como en la flexibilidad híbrida de los SJ45 AJHE+ y SJ60 AJHE+.

Estos brazos articulados están diseñados para rendir en condiciones todoterreno o en entornos interiores con restricciones de emisiones. A diferencia de otros fabricantes, Skyjack mantiene las mismas especificaciones, capacidades y dimensiones en sus versiones diésel, eléctricas e híbridas, lo que permite a las empresas de alquiler elegir la fuente de energía sin comprometer el rendimiento.

MOV.- ¿En qué áreas han trabajado internamente para mejorar la atención al cliente y el servicio? ¿Han fortalecido su red de servicio técnico o posventa en España? ¿Cómo? En un mercado cada vez más competitivo, ¿qué estrategia han adoptado para diferenciarse? ¿Han tenido que ajus-

tar precios o políticas comerciales para seguir siendo competitivos?

Skyjack se convirtió en líder del sector ofreciendo equipos duraderos, de calidad y fáciles de mantener, reconocidos por su fiabilidad. Nuestro equipo entiende la importancia del tiempo de actividad máximo, por lo que nuestros productos están diseñados para garantizarlo.

Un punto destacable es el sistema ELEVATE Live, un código QR gratuito que da acceso directo a información técnica y de servicio del equipo (sin necesidad de aplicación ni contraseña).

Skyjack se enorgullece de ofrecer equipos con gran valor durante su vida útil, alta utilización por parte del cliente y máximo tiempo de funcionamiento y productividad, lo que encaja perfectamente con el mercado español.

MOV.- ¿Qué modelo o gama de productos ha sido mejor recibida por las empresas de alquiler este año? ¿Qué características explican el éxito de ese modelo?

Las empresas de alquiler en todo el mundo han adoptado las tecnologías eléctricas e híbridas y recurren a Skyjack por sus máquinas simplemente fiables, con excelente mantenimiento y soporte técnico. Cada vez más compañías tienen objetivos medioambientales ambiciosos, impulsados por políticas gubernamentales ecológicas, lo que aumenta la demanda de este tipo de máquinas. Desde el Círculo Polar Ártico hasta Australia, los clientes han elogiado el rendimiento de nuestros brazos eléctricos e híbridos por permitirles ofrecer soluciones de alquiler sostenibles. Además, valoran que nuestros modelos no sacrifican especificaciones ni rendimiento. Estas máquinas se fabrican en nuestra planta de Oros, Hungría, lo que mejora los tiempos de suministro y fortalece nuestra presencia en Europa del Este.

MOV.- ¿Cómo está afectando la creciente demanda de soluciones sostenibles (eléctricas, híbridas, bajas en emisiones) a su gama de productos?

Como mencionamos, ya hemos avanzado en nuestras líneas totalmente eléctricas e híbridas. Las empresas de alquiler y contratistas exigen cada vez más información de sostenibilidad. Skyjack ha introducido su sello ECO, que identifica productos con beneficios ambientales y sostenibilidad a largo plazo.

Por ejemplo, las nuevas tijeras E-Drive ofrecen cero emisiones, mayor autonomía por carga, reducción del carbono operativo frente a modelos anteriores, y opciones de mantenimiento de fugas (ECOTRAY) y aceite biodegradable.

MOV.- Si tuviera que definir este año con una sola palabra para su marca, ¿cuál sería y por qué?

Esa palabra sería incertidumbre. En tiempos de incertidumbre, los clientes necesitan máquinas fiables y empresas fiables... ¡simplemente fiables!

MOV.- ¿Cuáles son sus expectativas para 2026 en términos de crecimiento, innovación y tendencias emergentes?



Aún persiste cierta incertidumbre de cara a 2026. Sin embargo, los tiempos inciertos también traen oportunidades.

En cuanto a productos, lanzaremos tanto la tijera de piso más alta de nuestra gama como una nueva línea de micro tijeras, ambas alineadas con las tendencias del mercado. El auge del comercio electrónico está generando una mayor demanda de almacenes altos, lo que requiere equipos con mayor altura de trabajo.

Por otro lado, las micro tijeras son cada vez más solicitadas por el crecimiento de los centros de datos impulsado por la expansión de la IA.

Su tamaño compacto, su capacidad para entrar en ascensores estándar y su uso en suelos decorativos o suspendidos las hacen especialmente útiles.

MOV.- ¿Qué mensaje le gustaría transmitir a sus clientes y distribuidores para el próximo año?

El equipo de Skyjack comprende el funcionamiento de la industria del alquiler y la importancia del máximo tiempo de operación y utilización de los equipos, por lo que nuestros productos están diseñados precisamente para eso. Ofrecemos costes competitivos, altos valores residuales y una reputación de robustez y fiabilidad.

Las máquinas eléctricas e híbridas están ganando presencia, impulsadas por la demanda de soluciones sostenibles. Skyjack espera lanzar en 2026 nuevas máquinas e innovadores ACCESSORYZERS™, que continúen incorporando nuevas tecnologías sin comprometer el rendimiento.

Los alquiladores *opinan*

PLAAS - Grupo Roxu

**JOSÉ MANUEL GARCÍA,
CEO GRUPO ROXU**

MOV.- ¿Cómo describirías en general el año 2025 para tu empresa? Cuéntanos brevemente por qué.

La empresa va a cerrar el año con un crecimiento importante. Los ingresos han aumentado, sin embargo, los costes también, atención.

MOV.- ¿Habéis notado crecimiento en la actividad de alquiler respecto al año anterior? Si es así, ¿en qué segmentos o tipos de máquinas se ha notado más?

A comienzos de año hemos visto un aumento en el alquiler de plataformas debido a

proyectos de infraestructura pública y privada, así como por el crecimiento en sectores como el residencial y comercial. En general, todo tipo de máquinas de elevación de personal.

MOV.- ¿Qué cambios o decisiones internas han sido clave este año para impulsar vuestro crecimiento? (reorganización, nuevas delegaciones, adquisición de empresas, ampliación del equipo, mejora en procesos, etc.)

Actualmente estamos en plena conversión/actualización de equipos eléctricos o de bajas emisiones. Vamos incorporando maquinaria al ritmo de la demanda. Y también ha-

mos especial mención a la mejora de los procesos.

MOV.- ¿Habéis dado un empujón a la digitalización o modernización del negocio en 2025? En caso afirmativo, ¿en qué áreas se ha centrado la inversión (gestión de flotas, software, automatización, formación digital, etc.)?

La demanda de plataformas eléctricas está en aumento debido a regulaciones ambientales más estrictas y a la búsqueda de soluciones más limpias y verdes en sectores como la construcción y/o el mantenimiento industrial. Se valora cada vez más la eficiencia energética y conseguir un menor impacto ambien-





tal. Nos centramos en la renovación de maquinaria y en la formación de profesionales, muy necesarios en estos momentos.

MOV.- ¿Hacéis alquileres on line? ¿Estáis teniendo un buen feedback? ¿Ves que sea factible?

No, no hacemos alquileres On line. Sí, es factible en ámbitos muy estandarizados, sin embargo, estos son los menos habituales.

MOV.- ¿Cuántas máquinas habéis incorporado a vuestro parque este año? ¿Y cuántas tenéis actualmente en total?

Hemos renovado unas 200 unidades, eléctricas algunas de ellas. Contamos con más de 700 plataformas elevadoras de personas.

MOV.- ¿Qué tipo de máquinas han tenido más demanda este año? ¿Ha habido una tendencia clara?

Máquinas para trabajar en el sector de la construcción y/o mantenimiento industrial son las que más demanda han tenido este año. Plataformas de tijera eléctricas y articuladas.

MOV.- ¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad de la empresa en 2025 respecto al año anterior? Si ha mejorado, ¿a qué lo atribuíis principalmente?

La inversión en máquinas más modernas, así como en seguridad y formación impactan positivamente en la rentabilidad.

MOV.- ¿Habéis aumentado los precios de alquiler durante este año? En caso afirmativo, ¿en qué porcentaje aproximado y por qué motivos?

Sí, hemos aumentado los precios, debido al aumento de precios de los materiales, la demanda, coste de explotación, etc.

MOV.- ¿Cómo describirías el comportamiento de la demanda durante 2025? (Estable / Volátil / Con picos por sectores / En crecimiento / En desaceleración)

Durante 2025 en crecimiento, impulsada por la reactivación de obras públicas, mantenimiento industrial y renovación urbana.

MOV.- ¿Qué opinión tenéis del servicio y apoyo de vuestros proveedores de maquinaria? ¿Consideráis que han estado a la altura de las necesidades del mercado este año?

El Servicio post-venta es óptimo, nuestros proveedores están a la altura en todos los sentidos.

MOV.- ¿Echáis algo de menos en vuestros proveedores o fabricantes? (Por ejemplo: más soporte técnico, recambios, cercanía comercial, financiación, innovación, etc.)

En algunos casos los recambios cuentan con unos plazos de entrega muy elevados, sabemos que la situación global de los materiales no es fácil, por eso nuestros proveedores se afanan por ayudar en este campo.

MOV.- ¿Qué previsión tenéis para 2026? ¿Esperáis seguir creciendo o pensáis que el mercado tenderá a estabilizarse?

Una economía en crecimiento suele impulsar la inversión, aumentando la demanda.

Si bien debemos tener en cuenta que nos afectan muchas condiciones, factores externos.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría trasladar al sector para cerrar el año?

Debemos estar preparados para lo que venga. Si nos encontramos con una alta demanda debemos revisar los recursos y prever necesidades para que podamos responder de manera eficaz, la anticipación y preparación serán claves para aprovechar las oportunidades. Debemos conseguir optimizar en positivo. Sí por el contrario la demanda se estanca, debemos ser cautos y no precipitar decisiones, bajando los precios no va haber demanda, si no la hay, no la hay.



Manain

**JULIÁN MÉRIDA,
GERENTE EN MANAIN**

MOV.- ¿Cómo describirías en general el año 2025 para tu empresa? Cuéntanos brevemente por qué.

El 2025 está siendo un buen año para Manain. Hemos mantenido el crecimiento en nuestras principales líneas de negocio y consolidado muchos de los procesos que pusimos en marcha en los últimos ejercicios. El gran desafío sigue siendo la incorporación y la gestión del talento, pero el equipo ha respondido muy bien y eso nos ha permitido seguir avanzando con paso firme.

MOV.- ¿Habéis notado crecimiento en la actividad de alquiler respecto al año anterior? ¿En qué segmentos o tipos de máquinas se ha notado más?

Sí, el sector del alquiler de maquinaria de elevación está viviendo un año sólido en Cataluña, muy vinculado a la construcción. En nuestro caso, hemos notado un incremento especialmente en el alquiler de maquinaria eléctrica, que cada vez tiene mayor aceptación.

MOV.- ¿Qué cambios o decisiones internas han sido clave este año para impulsar vuestro crecimiento?

El crecimiento de la nueva delegación y la mejora de procesos han sido fundamentales. Invertimos mucho esfuerzo en fomentar el trabajo en equipo, la eficiencia y la mejora continua. Todo ello nos ha permitido aumentar nuestra capacidad de respuesta al cliente y seguir mejorando la calidad del servicio.

MOV.- ¿Habéis dado un empujón a la digitalización o modernización del negocio en 2025? ¿En qué áreas se ha centrado la inversión?

Sí, seguimos impulsando la digitalización de la empresa. La inversión se ha centrado en la automatización de procesos, la formación digital del personal y la integración de herramientas colaborativas que facilitan la comunicación entre delegaciones y departamentos.

MOV.- ¿Hacéis alquileres online? ¿Estáis teniendo un buen feedback?

Sí, realizamos algunas operaciones online, aunque no creemos que sea un área de gran crecimiento en el corto plazo. La relación directa con el cliente sigue siendo esencial y el asesoramiento técnico sigue marcando la diferencia.

MOV.- ¿Cuántas máquinas habéis incorporado a vuestro parque este año? ¿Y cuántas tenéis actualmente en total?

Actualmente contamos con un parque de más de 1.600 máquinas. Nuestra unidad de venta de maquinaria hace que incorporemos

un volumen de equipos superior al que necesitaríamos solo para el negocio de alquiler.

MOV.- ¿Qué tipo de máquinas han tenido más demanda este año? ¿Ha habido alguna tendencia clara?

El parque de maquinaria alta diésel ha mantenido muy buenos niveles de ocupación. Además, se ha consolidado la tendencia hacia equipos eléctricos y plataformas compactas.

MOV.- ¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad de la empresa en 2025 respecto al año anterior?

A pesar de la presión sobre los márgenes, la rentabilidad se ha mantenido. Hemos trabajado intensamente en la racionalización de costes, la mejora continua de procesos y el mantenimiento de unas tasas de ocupación equilibradas.

MOV.- ¿Habéis aumentado los precios de alquiler durante este año?

La presión sobre los precios debido a la madurez del sector y la competencia entre alquileres es muy evidente, al menos en nuestra zona, pero hemos conseguido subir precios en algunas familias y mantenerlos en la mayoría de las otras.





MOV.- ¿Cómo describirías el comportamiento de la demanda durante 2025?

La demanda ha sido buena, impulsada principalmente por la fortaleza general del sector de la construcción y algunos relevantes proyectos industriales. Ha habido cierta volatilidad en algunos meses, pero en conjunto el año está resultando positivo.

MOV.- ¿Qué opinión tenéis del servicio y apoyo de vuestros proveedores de maquinaria?

En general, nuestros principales proveedores han estado a la altura de un mercado exigente. La relación se ha basado en la confianza y la colaboración, especialmente con aquellos fabricantes que nos ofrecen soporte técnico ágil y capacidad de respuesta rápida en repuestos.

MOV.- ¿Echáis algo de menos en vuestros proveedores o fabricantes?

Nos gustaría que continuaran avanzando en la proximidad técnica y en la rapidez del servicio posventa. También sería positivo un mayor apoyo en financiación y formación técnica conjunta, elementos que fortalecen toda la cadena de valor.

MOV.- ¿Qué previsión tenéis para 2026?

El entorno internacional sigue siendo incierto, con conflictos, aranceles y debilidad en las economías europeas, por lo que hacer previsiones siempre es arriesgado. Aun así, confiamos en que la construcción, mediante la inversión en superficie logística y vivienda, seguirá siendo el motor de la economía. Esperamos un 2026 estable, con oportunidades si se mantiene la actual dinámica de inversión.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría trasladar al sector para cerrar el año?

El sector del alquiler de maquinaria ha demostrado una gran capacidad de adaptación y profesionalización en los últimos años. No somos ajenos a los desafíos de otros sectores y debemos seguir apostando por el talento, la formación, la colaboración y la mejora continua para seguir aumentando el nivel del servicio que proporcionamos.

DIECI

Rotate your world!

NUEVA GAMA DE ELEVADORES TELESCÓPICOS
GIRATORIOS PEGASUS: 3 LÍNEAS, 9 MODELOS



+ PRESTACIONES + PRODUCTIVIDAD

+ SEGURIDAD + CONFORT

+ VERSATILIDAD

FIND OUT MORE
www.dieci.com



Rentaire

JOSÉ ANTONIO FERREIRO

MOV.- ¿Cómo describirías en general el año 2025 para tu empresa? Cuéntanos brevemente por qué.

Muy positivo, ya que seguimos creciendo manteniendo rentabilidad.

MOV.- ¿Habéis notado crecimiento en la actividad de alquiler respecto al año anterior? Si es así, ¿en qué segmentos o tipos de máquinas se ha notado más?

Sí, en la medida que hemos invertido. El crecimiento ha sido en todos los tipos de máquinas.

MOV.- ¿Qué cambios o decisiones internas han sido clave este año para impulsar vuestro crecimiento? (reorganización, nuevas delegaciones, adquisición de empresas, ampliación del equipo, mejora en procesos, etc.)

Incremento de la inversión y de personal para gestionarlo. La mejora de procesos es continua.

MOV.- ¿Habéis dado un empujón a la digitalización o modernización del negocio en 2025? En caso afirmativo, ¿en qué áreas se ha centrado la inversión (gestión de flotas, software, automatización, formación digital, etc.)?

Sí, la inversión en software es superior cada año, incluyendo la inteligencia artificial y formación de personal.

MOV.- ¿Hacéis alquileres on line? ¿Estáis teniendo un buen feedback? ¿Ves que sea factible?



Sí, desde hace varios años se puede alquilar y gestionar los alquileres a través de nuestra web y app, pero no ha habido buena aceptación por el cliente. De momento, el cliente prefiere usar el teléfono.

MOV.- ¿Cuántas máquinas habéis incorporado a vuestro parque este año? ¿Y cuántas tenéis actualmente en total?

En lo que va de año llevamos casi 1.500 máquinas compradas. Nuestro parque actual está en 7.100 máquinas.

MOV.- ¿Qué tipo de máquinas han tenido más demanda este año? ¿Ha habido una tendencia clara?

Actualmente hay más demanda que oferta y se han visto afectadas todas las familias. Cuando haya un pequeño cambio de tendencia y la oferta supere a la demanda (que no tardará porque todos estamos incrementando parques), se va a desatar una guerra sin cuartel.

MOV.- ¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad de la empresa en 2025 respecto al año anterior? Si ha mejorado, ¿a qué lo atribuíis principalmente?

Ha mejorado levemente respecto al año anterior. Lo atribuimos a la subida de precios y a la mejora constante de procesos. Las máquinas que compramos nuevas son más caras, lo que nos obliga a subir precios para poder seguir comprando. Esto hace que la rentabilidad de las máquinas compradas anteriormente suba.

MOV.- ¿Habéis aumentado los precios de alquiler durante este año? En caso afirmativo, ¿en qué porcentaje aproximado y por qué motivos?

Sí. Entre un 3 y un 8% en función de la demanda de cada familia y su nuevo precio de compra.

MOV.- ¿Cómo describirías el comportamiento de la demanda durante 2025? (Estable / Volátil / Con picos por sectores / En crecimiento / En desaceleración)

Comienzo plano y crecimiento a partir de abril.

MOV.- ¿Qué opinión tenéis del servicio y apoyo de vuestros proveedores de maquinaria? ¿Consideráis que han estado a la altura de las necesidades del mercado este año?

Hemos tenido de todo. Algunos tienen un servicio muy mejorable y la mayoría bien. Referente a los plazos de entrega, han mejorado respecto a los años postpandemia, pero algunos continúan siendo largos.

MOV.- ¿Echáis algo de menos en vuestros proveedores o fabricantes? (Por ejemplo: más soporte técnico, recambios, cercanía comercial, financiación, innovación, etc.)

Plazos de entrega y mejor soporte técnico.

MOV.- ¿Qué previsión tenéis para 2026? ¿Esperáis seguir creciendo o pensáis que el mercado tenderá a estabilizarse?

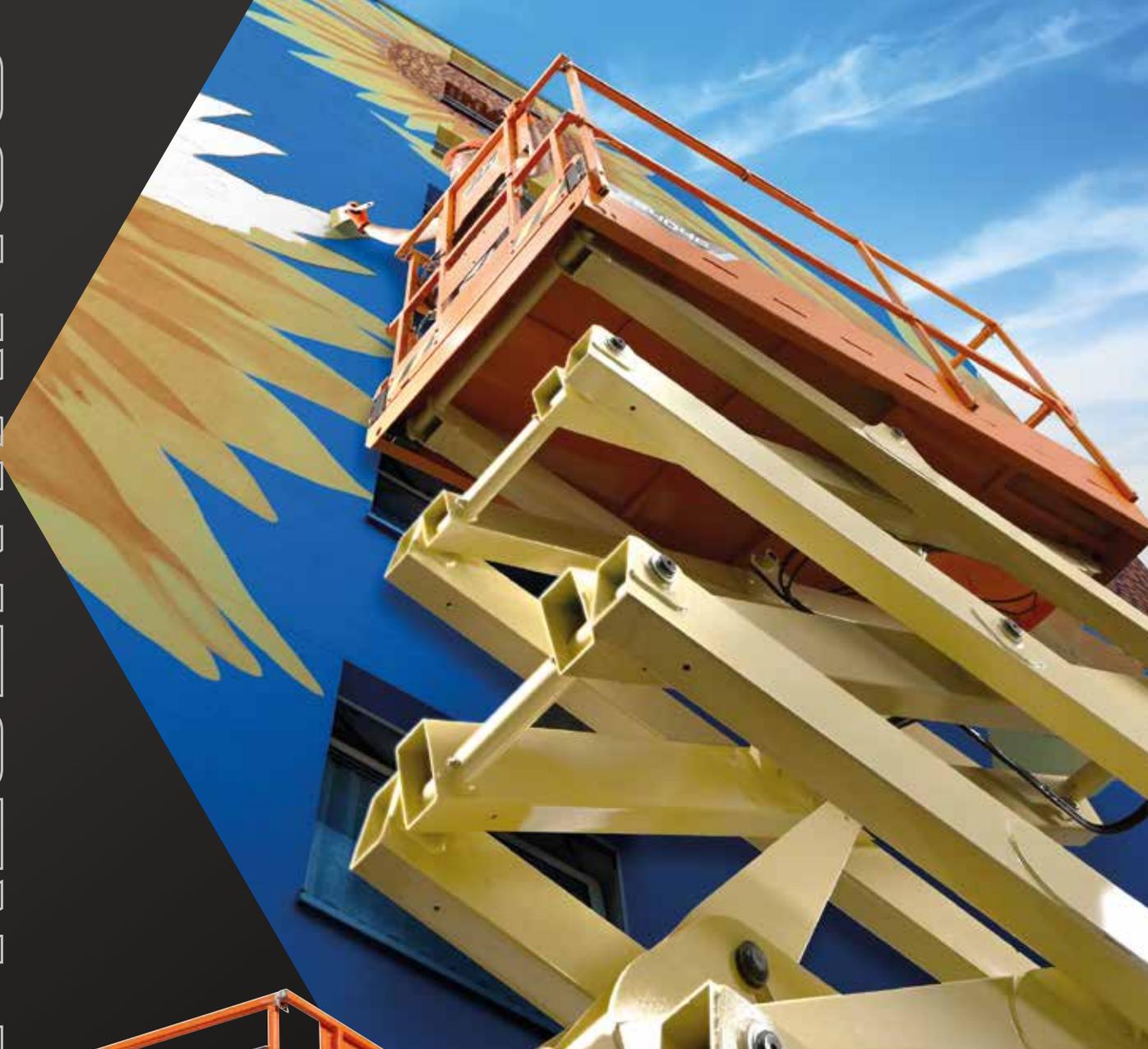
Esperamos seguir creciendo, aunque en menor medida. En algún momento saturaremos el sector. No sé si será el año que viene o después.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría trasladar al sector para cerrar el año?

Creo que estamos evolucionando bien como sector, aunque tenemos retos muy importantes como la atracción de recursos humanos cualificados y que aporten valor.



PRESENTAMOS



LA NUEVA

ES4046

PRESENTAMOS LA NUEVA PLATAFORMA ELEVADORA ELÉCTRICA DE TIJERA ES4046 JLG®

La nueva plataforma elevadora eléctrica de tijera ES4046 de JLG® ha sido diseñada para satisfacer las exigencias de las obras de construcción de hoy y del futuro. La ES4046 tiene características que elevan al máximo la productividad tanto en exteriores como en interiores. Es más liviana y maniobrable gracias a su radio de giro igual a cero.

- La primera plataforma de la serie ES de JLG® que utiliza motores de CA
- Diseñada para aumentar el tiempo de trabajo
- Nuevo ClearSky Smart Fleet™ de serie
- Tecnología de inclinación variable
- Opciones y accesorios que puede añadir a su máquina para ampliar su uso en la obra y sus alrededores

Para saber más sobre la ES4046 de JLG, escanee el código QR :

JLG®



Grupo Lozano

**SALVADOR ARTÉS ROMÁN,
DIRECTOR GERENTE**

MOV.- ¿Cómo describirías en general el año 2025 para tu empresa? Cuéntanos brevemente por qué.

La verdad es que muy bueno, en facturación hemos incrementado el del ejercicio anterior y mucho con proyectos que siguen en curso.

MOV.- ¿Habéis notado crecimiento en la actividad de alquiler respecto al año anterior? Si es así, ¿en qué segmentos o tipos de máquinas se ha notado más?

Sí, este año ha mejorado las previsiones que teníamos. Las de gran altura son en las que más se ha visto este incremento.

MOV.- ¿Qué cambios o decisiones internas han sido clave este año para impulsar vuestro crecimiento? (reorganización, nuevas delegaciones, adquisición de empresas, ampliación del equipo, mejora en procesos, etc.)

Además de abrir alguna delegación más, lo importante es mantener las directrices que tenemos en nuestros procesos, ampliar/ renovar la flota de manera prudente y estar en continua revisión de dichos procesos anteriormente mencionados.

MOV.- ¿Habéis dado un empujón a la digitalización o modernización del negocio en 2025? En caso afirmativo, ¿en qué áreas se ha centrado la inversión (gestión de flotas, software, automatización, formación digital, etc.)?

Sí, vamos todos los años en continuo cambio según las necesidades e intentamos adelantarnos a los posibles.

MOV.- ¿Hacéis alquileres on line? ¿Estáis teniendo un buen feedback? ¿Ves que sea factible?

No de momento si te refieres al alquiler tipo "Marketplace", intentamos hace unos años con un partner y no tuvimos buena experiencia.



MOV.- ¿Cuántas máquinas habéis incorporado a vuestro parque este año? ¿Y cuántas tenéis actualmente en total?

Hemos incorporado del orden de unas 40 unidades. El parque de PEMP actual oscila entre 720-730 unidades.

MOV.- ¿Qué tipo de máquinas han tenido más demanda este año? ¿Ha habido una tendencia clara?

La más demandada siempre es el segmento de articulado de 16/18 pero las "grandes" cada vez van subiendo más.

MOV.- ¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad de la empresa en 2025 respecto al año anterior?

Favorablemente.

MOV.- Si ha mejorado, ¿a qué lo atribuis principalmente?

Subida de precio del alquiler y control de los costes en los que tenemos posibilidad de hacerlo.

MOV.- ¿Habéis aumentado los precios de alquiler durante este año? En caso afirmativo, ¿en qué porcentaje aproximado y por qué motivos?

Sí, dependiendo del cliente / proyecto, no hay un % determinado.

MOV.- ¿Cómo describirías el comportamiento de la demanda durante 2025? (Estable / Volátil / Con picos por sectores / En crecimiento / En desaceleración)

En crecimiento.

MOV.- ¿Qué opinión tenéis del servicio y apoyo de vuestros proveedores de maquinaria?

En líneas generales aceptable, aunque todo es mejorable.



MOV.- ¿Consideráis que han estado a la altura de las necesidades del mercado este año?

Consideramos que las dificultades son para todos. Al igual que a los alquiladores les faltan mecánicos con experiencia, ellos están en las mismas circunstancias. Hay que invertir más en formación por parte de todos, y ellos deben de facilitar esa formación.

MOV.- ¿Echáis algo de menos en vuestros proveedores o fabricantes? (Por ejemplo: más soporte técnico, recambios, cercanía comercial, financiación, innovación, etc.)

Plazos de entrega en postventa, los de maquinaria se han reducido respecto a los anteriores.

MOV.- ¿Qué previsión tenéis para 2026? ¿Esperáis seguir creciendo o pensáis que el mercado tenderá a estabilizarse?

Mantener nuestra política. Esperemos seguir creciendo de manera ordenada.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría trasladar al sector para cerrar el año?

Que esperemos que se mantenga todo lo estable posible frente a las turbulencias que tenemos cada año.



PARA PROFESIONALES EN GRANDES ALTURAS



- Hasta 112 metros de altura
- Aislamiento en alta tensión hasta 680.000 Voltios
- Protección y Defensa Civil con 11.000 litros/minuto !!



Mercaeleva

JORDI VARELA, DIRECTOR GENERAL

MOV.- ¿Cómo describirías en general el año 2025 para tu empresa?

2025 ha sido un año lleno de retos para Mercaeleva. La implantación y desarrollo del nuevo sistema informático BC ha supuesto una prueba de fuego para todo el equipo y tengo que decir que lo ha superado de forma profesional y satisfactoria. También hemos ido desarrollando y haciendo crecer las diferentes líneas de negocio y nuestras nuevas delegaciones. Un gran año de mucho trabajo, de mucha consolidación de conceptos y desarrollo.

cosas o integrar maneras de trabajar como la de invertir para promover nuevos retos, nuevos espacios en su tablero de juego intentando llegar a más clientes con más productos.

MOV.- A nivel general, ¿habéis notado crecimiento en la actividad de alquiler respecto al año anterior?

Sí. Está siendo un buen año para el sector sin duda alguna.

MOV.- Si es así, ¿en qué segmentos o tipos de máquinas se ha notado más?

En todas las líneas de negocio se ha notado. Los clientes tienen más trabajo y hay más demanda que en años anteriores. Este es un año de crecimiento.

MOV.- ¿Qué cambios o decisiones internas han sido clave este año para impulsar vuestro crecimiento?

La verdad es que este año hemos afrontado muchos retos a nivel organizativo derivados del cambio de sistema y han dado resultado. Las nuevas delegaciones van a buen ritmo y la mejora de los procesos productivos, aunque lenta, progresa adecuadamente a buen ritmo también. Una empresa en crecimiento es una empresa en constante proceso de cambio. No damos nada por hecho, intentamos no crearnos falsas expectativas y gestionamos la frustración entre todos. De esta manera nos damos cuenta de que aquí re-mamos todos, del primero al último todo el mundo está involucrado, todo el mundo está peleando, todos a una siempre.

MOV.- ¿Habéis dado un empujón a la digitalización o modernización del negocio en 2025?

Sí, como he comentado anteriormente, la digitalización nos ha dado un gran impulso, pero aún nos queda mucho por hacer, por aprender y por implantar. Acabamos de empezar. Este año los objetivos han sido el software, la gestión de flota y los PBI.

MOV.- ¿Hacéis alquileres on line?

No todavía.

MOV.- ¿Estáis teniendo un buen feedback? ¿Ves que sea factible?

Posiblemente sí, para determinadas líneas de negocio y estamos en ello. Hay todo un mundo de posibilidades. Hay que escoger muy bien qué negocio, qué canal, cuándo....

MOV.- ¿Cuántas máquinas habéis incorporado a vuestro parque este año?

Cómo sabes los alquileres somos reacios a dar cifras tan concretas, pero en todo caso, en los últimos años hemos ido creciendo de forma ordenada y los aumentos de valor de stock han ido acorde con el aumento presupuestario.

MOV.- ¿Y cuántas tenéis actualmente en total?

La cantidad ya empieza a ser importante y sobre todo empezamos a tener un buen balance entre máquinas de elevación, carretillas, obra pública y maquinaria pequeña. Seguimos siendo una empresa especialista en elevación (eso no lo perderemos nunca) pero tenemos un número considerable de máquinas de las familias comentadas, lo que nos da la posibilidad de ofrecer un producto muy completo al cliente.

MOV.- ¿Qué tipo de máquinas han tenido más demanda este año?

Elevación y obra pública son las máquinas más demandadas.

MOV.- ¿Ha habido una tendencia clara?

Se han cubierto las necesidades, pero una tendencia clara no es posible cuando ofreces un porfolio de maquinaria generalista. Los clientes lo usan todo según necesidad.

MOV.- ¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad de la empresa en 2025 respecto al año anterior?

Bien.



MOV.- ¿Por qué habéis adquirido Francisco Núñez y qué planes tenéis con esta nueva adquisición?

Nosotros entendimos que, para llegar a Madrid, se podía hacer de varias maneras y escogimos una implantación por adquisición, ya que te ofrece unas ventajas y unas garantías más amplias que la implantación orgánica. Nuestro deseo es aprender y aportar inversión y desarrollo de negocio. Creemos que hemos hecho una adquisición que reúne todos los requisitos que andábamos buscando y que nos dará el impulso deseado.

MOV.- ¿Continuaréis con el negocio de la ferretería?

Absolutamente sí. Es un negocio que Fco. Núñez conoce y con el que sus clientes se sienten cómodos, mientras que Mercaeleva es una empresa con muchas ganas de aprender y desarrollar distintas líneas de negocio que puedan aportar todo tipo de sinergias.

MOV.- ¿Cuándo creéis que concluirá la integración?

Para nosotros este tema no es importante ahora mismo. He participado en diferentes integraciones a lo largo de mi carrera y puedo decir que con esto hay que ir con calma. Fco. Núñez tiene su personalidad y su saber hacer y no va a perder su esencia. Fco. Núñez es y seguirá siendo una empresa madrileña que seguirá haciendo las cosas como las ha venido haciendo hasta día de hoy. Por tanto, nuestra voluntad no es tanto la de cambiar





MOV.- Si ha mejorado, ¿a qué lo atribuíis principalmente?

Mejores ventas y aumento de la eficiencia operacional.

MOV.- ¿Habéis aumentado los precios de alquiler durante este año?

Un día fui a reservar una habitación de hotel y al preguntar el precio la chica me respondió. "Hoy la habitación la tenemos a" Me encantó.

Pero por diferentes motivos no lo veo aplicable en nuestro sector. He visto multinacionales que lo han intentado, digitalizando al máximo la ocupación, pero nadie lo ha conseguido. Nos parecemos, pero no somos como los hoteles. Nuestro producto no es estático ni previsible. Aun así, la ocupación manda y mucho y por eso se impone la negociación.

He trabajado en grandes empresas que precisamente por ser tan grandes viven un poco desconectadas de la realidad y me he dado cuenta de que controlar las ventas desde un Excel al final no es lo más acertado. Hay que estar ahí cada día entendiendo el mercado, a los clientes, a tus vendedores, a las circunstancias en general y vender siempre a tu mejor precio posible, el más alto posible. Estamos en un negocio de servicios y los servicios se han de poner en valor siempre a través del precio.

MOV.- ¿Cómo describirías el comportamiento de la demanda durante 2025?

Bajo mi punto de vista, la demanda está teniendo un comportamiento muy bueno este 2025.

MOV.- ¿Qué opinión tenéis del servicio y apoyo de vuestros proveedores de maquinaria?

Excelente en la mayoría de los casos. Valoro mucho a los proveedores que entienden que son compañeros de viaje, de un largo viaje y que nos necesitamos unos a otros.

MOV.- ¿Consideráis que han estado a la altura de las necesidades del mercado este año?

Sí, la gran mayoría ha hecho y está haciendo un trabajo excelente.

MOV.-¿Echáis algo de menos en vuestros proveedores o fabricantes?

Creo que hay que poner énfasis en la formación técnica, pero en líneas generales estoy muy satisfecho.

MOV.- ¿Qué previsión tenéis para 2026?

Seguir al mismo ritmo que hasta ahora. En este momento, el 2025 tiene ritmo y si no lo impiden factores macroeconómicos o políticos que se nos escapen de las manos, el 2026 debería ir a ritmo con el 2025.

MOV.- ¿Esperáis seguir creciendo o pensáis que el mercado tenderá a estabilizarse?

Creemos que aún estamos en etapa de desarrollo. Ojalá el 2026 sea un año de mucho trabajo.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría trasladar al sector para cerrar el año?

Profesionalizar el sector es bueno para todos, implicarse en cumplir las normativas, intentar dar un producto mejor cada día. Si conseguimos eso y aumentamos la calidad de servicio ganamos todos y aumentamos la creación de valor del sector.



ORMIG S.p.A. Piazzale Ormig | Ovada (AL) ITALY
Tel. +39 0143.80051 | E-mail: mktg@ormigspa.com
www.ormig.com



Liftisa

RAMÓN SANTAMARÍA, DIRECTOR GENERAL DE LIFTISA Y DE OPERACIONES DE KILOUTOU

MOV.- ¿Cómo describirías en general el año 2025 para tu empresa?

El año 2025 ha sido decisivo en la historia de Liftisa. La incorporación al Grupo Kiloutou ha marcado un antes y un después, un paso estratégico que refuerza nuestra posición en el mercado y nos permite afrontar el futuro con una estructura más sólida y una visión más internacional. Esta operación ha supuesto un impulso en todos los ámbitos —organizativo, financiero y operativo— y abre una nueva etapa de crecimiento y modernización dentro del grupo.

A nivel de negocio, ha sido un ejercicio muy positivo. Hemos crecido tanto en volumen de actividad como en eficiencia operativa, optimizando procesos, reforzando equipos y actualizando nuestra flota, siempre con el foco puesto en ofrecer un servicio de máxima calidad y en mantener la cercanía con nuestros clientes.

En el plano financiero, los indicadores reflejan un año saludable, con crecimientos en ingresos y una mejora notable de la rentabilidad. Pero, sobre todo, 2025 ha sido el año en que Liftisa ha dejado de funcionar como una empresa independiente para integrarse plenamente en la dinámica y la cultura de Kiloutou. Este cambio nos ha permitido adoptar una mentalidad de grupo, compartiendo recursos, sinergias y valores comunes, y nos impulsa a mirar al futuro con ambición y compromiso para seguir liderando el sector del alquiler.

MOV.- ¿Habéis notado crecimiento en la actividad de alquiler respecto al año anterior?

Sí, sin duda. La integración con Kiloutou nos ha permitido ampliar nuestra capacidad operativa, ofrecer más servicios y disponer de una red más extensa de puntos de alquiler, lo que se ha traducido en un crecimiento de doble dígito.

En Liftisa llevamos muchos años en el sector y esa experiencia, unida a la confianza de nuestros clientes y al respaldo de un grupo internacional, nos consolida como uno de los principales actores del mercado español. Cerramos el año con excelentes resultados y la convicción de que nuestro plan estratégico seguirá avanzando con paso firme.

MOV.- ¿Qué cambios o decisiones internas han sido clave este año para impulsar vuestro crecimiento?

Durante 2025, nuestro primer ejercicio completo tras la integración con Kiloutou, hemos centrado los esfuerzos en consolidar nuestra estructura organizativa y aprovechar al máximo las sinergias del grupo. Hemos reforzado los equipos comerciales y ampliado los puntos de contacto con el cliente, integrando la red de agencias de Kiloutou y las tiendas de ToolQuick, nuestra empresa hermana.

Actualmente contamos con más de 63 agencias y más de 960 puntos de servicio, lo que nos permite ofrecer una atención más cercana y personalizada, reducir los tiempos de respuesta y aumentar de forma significativa la cobertura territorial. Además, hemos reorganizado procesos internos para mejorar la eficiencia operativa y la calidad del servicio. Todo ello nos sitúa en una posición privilegiada como la mejor opción en alquiler de maquinaria y soluciones para todo tipo de obras y servicios.

MOV.- ¿Habéis impulsado la digitalización o modernización del negocio en 2025?

Por supuesto. La digitalización es una pieza esencial de nuestra estrategia. En Liftisa siempre hemos apostado por la innovación y la adaptación a los nuevos entornos digitales, y este año hemos dado un paso más dentro del proceso de transformación que lidera Kiloutou.



Durante 2025 hemos llevado a cabo una modernización integral en todas las áreas del negocio, con especial foco en la comunicación y la relación con el cliente. Hemos renovado y optimizado nuestra web para ofrecer una experiencia más ágil e intuitiva, e incorporado herramientas basadas en inteligencia artificial que nos ayudan a anticiparnos mejor a las necesidades de los usuarios.

Uno de los avances más importantes ha sido la digitalización de nuestra flota, un proyecto clave que nos permite monitorizar en tiempo real el estado de las máquinas, gestionar incidencias o averías de forma más rápida y garantizar un control total sobre su uso en obra. Gracias a ello, mejoramos la trazabilidad y la eficiencia operativa, optimizando el mantenimiento preventivo y reduciendo tiempos de inactividad.

Además, seguimos apostando por la formación como pilar estratégico, desarrollando nuevos programas adaptados a las demandas del sector y aprovechando los canales digitales para llegar a más profesionales.

MOV.- ¿Hacéis alquileres online? ¿Qué tal la acogida?

Estamos en una fase avanzada de implantación de nuestro sistema de alquiler online, que permite realizar reservas y solicitudes de presupuesto directamente desde la web. El feedback está siendo muy positivo, especialmente entre los clientes recurrentes que valoran la agilidad y transparencia del proceso.

Estoy convencido de que el alquiler online es una tendencia imparable que convivirá con la atención personalizada, ofreciendo una experiencia híbrida más completa.

MOV.- ¿Cuántas máquinas habéis incorporado al parque este año? ¿Y cuántas tenéis actualmente?

En 2025 hemos continuado con nuestro plan de inversión y renovación de flota, incorporando nuevas unidades dentro de un programa de mejora continua que nos permite mantener un parque moderno, eficiente y con una edad media que ronda los cuatro años. Actualmente, Liftisa junto a la flota global de Kiloutou, conforman la oferta más amplia y versátil del mercado español. Esta capacidad, unida a la capilaridad de nuestras agencias y puntos de servicio, nos permite responder de forma rápida, fiable y cercana a cualquier tipo de necesidad en obra o servicio industrial.

Nuestro objetivo es claro: ofrecer el mejor rendimiento y la máxima disponibilidad, renovando e incrementando la flota de forma constante para adaptarnos a las nuevas demandas del mercado y mantenernos a la vanguardia en sostenibilidad y eficiencia.

MOV.- ¿Qué tipos de máquinas han tenido más demanda este año?

En términos generales, hemos observado una demanda sólida y equilibrada en la mayoría de las categorías de equipos apreciándose una tendencia creciente hacia soluciones más eficientes, seguras y sostenibles, en línea con las nuevas exigencias del mercado y las políticas medioambientales.

MOV.- ¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad de la empresa respecto al año anterior?

Estamos muy satisfechos. La rentabilidad ha seguido una tendencia positiva, fruto del esfuerzo conjunto del equipo y de las sinergias generadas por formar parte de un grupo internacional. Nuestro objetivo es mantener un crecimiento sostenible, apoyándonos en planes revisados de forma continua para seguir creando valor en todas las áreas del negocio.

En mi nueva posición como director de operaciones de Kiloutou, trabajo mano a mano con Cyril Brillouet, director general del grupo en España, para estudiar y diseñar las estrategias que nos permitan mejorar año tras año nuestras cifras y fortalecer la rentabilidad de cada línea de negocio.

MOV.- ¿Habéis aumentado los precios de alquiler durante este año?

Sí, hemos aplicado una actualización de precios principalmente para compensar el incremento de los costes de adquisición, mantenimiento y transporte. Hemos procurado que el ajuste sea equilibrado, manteniendo la competitividad y buscando siempre un escenario "win to win" con nuestros clientes.

MOV.- ¿Cómo describirías el comportamiento de la demanda durante 2025?

Ha sido un año muy positivo y de plena consolidación. Hemos disfrutado de un mercado estable, con alta actividad en la mayoría de los sectores y una tendencia sostenida al crecimiento. Esto demuestra la confianza del cliente en el modelo del alquiler y la madurez del sector, que ha sabido adaptarse con rapidez y profesionalidad.

De cara a 2026, las perspectivas son muy alentadoras: vemos un entorno propicio y lleno de oportunidades.

MOV.- ¿Qué opinión tienes del servicio y apoyo de vuestros proveedores de maquinaria?

La valoración es positiva. Nuestros proveedores han mostrado compromiso, profesionalidad y cercanía, ofreciendo un servicio ágil tanto en los plazos de entrega como en el soporte técnico. Mantenemos relaciones de larga duración basadas en la confianza, lo que se traduce en una colaboración fluida y eficaz. Es cierto que el contexto macroeconómico, con problemas de suministro, incremento de costes y escasez de materias primas, ha generado algunos momentos de tensión. Aun así, gracias al diálogo y la colaboración, hemos superado estas dificultades manteniendo una relación sólida y productiva con nuestros proveedores.

MOV.- ¿Echáis algo de menos en vuestros proveedores o fabricantes?

Más que carencias, veo oportunidades de seguir reforzando la cooperación. El futuro pasa por avanzar juntos, explorando nuevas fórmulas de colaboración que nos permitan crecer de manera coordinada. Compartimos el mismo objetivo: ofrecer al cliente las mejores soluciones y seguir impulsando la profesionalización del sector.

Sí es cierto que siempre hay margen para mejorar y ampliar los servicios, buscando una colaboración más ágil y eficiente que se traduzca en un mayor valor para el cliente.

MOV.- ¿Qué previsión tenéis para 2026?

Queremos ser ambiciosos y superar las cifras alcanzadas en 2025. La integración plena en el Grupo Kiloutou nos aporta la solidez, los recursos y la visión necesarios para seguir creciendo de forma sostenida y estructurada. Tal y como ha señalado Cyril, nuestro director general, el grupo cuenta con una estrategia clara de expansión y diversificación, orientada a reforzar nuestra presencia en todo el territorio nacional, ampliar la gama de servicios e incorporar nuevas líneas de producto que aporten un mayor valor añadido a nuestros clientes.

Con un equipo comprometido, una estructura más integrada y una hoja de ruta bien definida, estoy convencido de que 2026 será un año de crecimiento, consolidación y nuevas oportunidades para Liftisa dentro del proyecto global de Kiloutou.

MOV.- ¿Qué mensaje te gustaría trasladar al sector para cerrar el año?

Me gustaría subrayar la importancia de seguir colaborando entre empresas, fabricantes y clientes para impulsar un crecimiento sostenible, seguro y tecnológicamente avanzado. Nuestro compromiso sigue siendo el mismo: servicio, innovación y confianza.

El alquiler es hoy una solución moderna, responsable y competitiva. Debemos continuar trabajando juntos para reforzar su imagen y poner en valor las buenas prácticas que hacen de nuestro sector un ejemplo de profesionalidad y progreso.



LoxamHune

LUIS ÁNGEL SALAS MANRIQUE, CEO

MOV.- ¿Cómo describirías en general el año 2025 para tu empresa? Cuéntanos brevemente por qué.

Un año más con resultados muy por encima del año anterior y del presupuesto previsto, creciendo en todos los segmentos y líneas de negocio.

MOV.- ¿Habéis notado crecimiento en la actividad de alquiler respecto al año anterior?

Por supuesto.

Mov.- Si es así, ¿en qué segmentos o tipos de máquinas se ha notado más?

En todos en general, pero en nuestro caso y debido a las altas ocupaciones, que dejan poco margen de mejora, algunas líneas de negocio y servicio han crecido mucho más que el alquiler puro.

MOV.- ¿Qué cambios o decisiones internas han sido clave este año para impulsar vuestro crecimiento? (reorganización, nuevas delegaciones, adquisición de empresas, ampliación del equipo, mejora en procesos, etc.)

Consolidación de las aperturas del año anterior y desarrollo de líneas de negocio, unido a implantación exitosa de E-commerce.

MOV.- ¿Habéis dado un empujón a la digitalización o modernización del negocio en 2025?

Es un proceso iniciado hace 11 años que sigue su hoja de ruta.

MOV.- En caso afirmativo, ¿en qué áreas se ha centrado la inversión (gestión de flotas, software, automatización, formación digital, etc.)?

Afecta transversalmente a todo el negocio, desde administración a flota, pasando por clientes y proveedores.

MOV.- ¿Hacéis alquileres on line? ¿Estáis teniendo un buen feedback? ¿Ves que sea factible?

Tenemos desarrollado un E-commerce para máquina pequeña desde hace un año y es una vía consistente y estable de negocio.

MOV.- ¿Cuántas máquinas habéis incorporado a vuestro parque este año?

En torno a 2000 unidades.

MOV.- ¿Y cuántas tenéis actualmente en total?

Más de 20 mil.

MOV.- ¿Qué tipo de máquinas han tenido más demanda este año? ¿Ha habido una tendencia clara?

Independientemente del mercado y debido a estrategias internas, los mercados de maquinaria generalista y elevación se ha "equilibrado" y son similares en volumen.

MOV.- ¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad de la empresa en 2025 respecto al año anterior?

Ha mejorado.

MOV.- Si ha mejorado, ¿a qué lo atribuis principalmente?

Continuamos con nuestros planes de eficiencia operacional y administrativa, digitalización y ampliación de canales.

MOV.- ¿Habéis aumentado los precios de alquiler durante este año?

Sí.

MOV.- En caso afirmativo, ¿en qué porcentaje aproximado y por qué motivos?



En torno a un 3,5 de media total, pero es variable en función de la categoría de máquinas, negocio y zona geográfica.

MOV.- ¿Cómo describirías el comportamiento de la demanda durante 2025? (Estable / Volátil / Con picos por sectores / En crecimiento / En desaceleración)

Se ha incrementado en 2025 y se ha estabilizado en los niveles actuales.

MOV.- ¿Qué opinión tenéis del servicio y apoyo de vuestros proveedores de maquinaria? ¿Consideráis que han estado a la altura de las necesidades del mercado este año?

Es variable, pero en algunos casos es deficiente de acuerdo a la demanda actual, aunque esto va también por zonas y empresas. Acusan la falta de profesionales técnicos que sufre el sector.

MOV.- ¿Echáis algo de menos en vuestros proveedores o fabricantes? (Por ejemplo: más soporte técnico, recambios, cercanía comercial, financiación, innovación, etc.)

Claramente mayor soporte técnico y agilidad en la respuesta.

MOV.- ¿Qué previsión tenéis para 2026?

Seguiremos creciendo, aunque quizás a menor ritmo que 2024 y 2025, aunque dependerá de la inversión final.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría trasladar al sector para cerrar el año?

Que aprovechemos estos años de bonanza para fortalecer las empresas y renovar los parques, aunque los ciclos económicos están desdibujados actualmente en nuestra economía, seguirán existiendo y tarde o temprano sufriremos una crisis.



Maqlift

PEDRO L. BENITO, DIRECTOR

MOV.- ¿Cómo describiríais en general el año 2025 para vuestra empresa?

Ha sido un año mucho mejor de lo que inicialmente podíamos prever. El balance general es claramente positivo: hemos logrado mejorar nuestra posición en el mercado, mantener un buen nivel de actividad y seguir creciendo de forma sostenida pese al contexto de cierta incertidumbre. En conjunto, 2025 ha sido un ejercicio de estabilidad y avance.

MOV.- ¿Habéis notado crecimiento en la actividad de alquiler respecto al año anterior?

El mercado del alquiler es maduro y tiende a mantenerse estable, sin grandes oscilaciones. No obstante, hemos observado una ligera mejora en determinados segmentos, impulsada por la reactivación de proyectos y la confianza de nuestros clientes habituales. En líneas generales, ha sido un año de crecimiento.

MOV.- ¿Qué cambios o decisiones internas han sido clave este año para impulsar vuestro crecimiento?

Ha sido una combinación de varios factores: una reorganización interna para ganar eficiencia, la ampliación del equipo con nuevos perfiles especializados, y la mejora de procesos en distintas áreas. Todo ello se ha traducido en una mayor capacidad de respuesta y un mejor servicio al cliente. Ha sido, en definitiva, un esfuerzo conjunto de todo el equipo.

MOV.- ¿Habéis dado un empujón a la digitalización o modernización del negocio en 2025?

Llevamos ya varios años trabajando en esa dirección, pero en 2025 hemos dado pasos importantes. La digitalización se ha convertido en un eje transversal de la empresa: desde la gestión de flotas hasta la relación con los clientes, buscamos ser más ágiles y eficientes gracias a la tecnología.

MOV.- ¿En qué áreas se ha centrado la inversión?

Principalmente en la gestión de flotas, en la implantación de software más avanzado y en procesos de automatización que nos permitan optimizar tiempos y recursos. Además, hemos reforzado la formación digital de nuestros equipos, porque entendemos que la tecnología solo es realmente útil si las personas saben aprovecharla al máximo.

MOV.- ¿Realizáis alquileres online? ¿Cómo está funcionando esta modalidad?

Estamos realizando diferentes pruebas y proyectos piloto, pero de momento no hemos dado el paso definitivo. Es un modelo con gran potencial y sabemos que será parte del futuro del sector, aunque creemos que todavía necesita madurar para adaptarse completamente a las particularidades del alquiler de maquinaria. Seguimos analizándolo con interés.

MOV.- ¿Cuántas máquinas habéis incorporado al parque este año?

Entre ampliación y renovación, hemos incorporado alrededor de un 20 % del parque. Esta renovación constante es fundamental para mantener la fiabilidad de los equipos y ofrecer siempre maquinaria moderna, eficiente y segura a nuestros clientes.

MOV.- ¿Qué tipo de máquinas han tenido más demanda?

Se ha notado una mayor demanda de equipos para trabajos en bajas alturas, especialmente en entornos urbanos, centros comerciales, locales o proyectos de rehabilitación. Este tipo de máquinas responde bien a las necesidades actuales del mercado, donde la versatilidad y la seguridad en espacios reducidos son claves.

MOV.- ¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad de la empresa en 2025 respecto al año anterior?

Aún tenemos que esperar al cierre del ejercicio para disponer de todos los datos, pero las previsiones apuntan a un resultado positivo. Hemos mantenido un buen nivel de actividad y controlado los costes, lo que nos permite ser optimistas respecto al balance final.

MOV.- ¿Habéis aumentado los precios de alquiler durante este año?

Hemos trabajado en esa dirección, aunque el precio, como en cualquier actividad empresarial, viene muy condicionado por la oferta y la demanda. Nuestro objetivo ha sido encontrar un equilibrio que nos permita seguir siendo competitivos sin renunciar a la calidad del servicio y al mantenimiento adecuado de la maquinaria.

MOV.- ¿Cómo describiríais el comportamiento de la demanda durante 2025?

Ha sido estable, sin grandes picos ni caídas marcadas por la estacionalidad. Esa estabilidad es positiva, porque refleja un mercado más previsible y maduro, en el que los clientes planifican mejor sus necesidades y apuestan por relaciones a largo plazo.

MOV.- ¿Qué opinión tenéis del servicio y apoyo de vuestros proveedores de maquinaria?

La valoración es positiva, especialmente en lo que se refiere a las primeras marcas, que mantienen un alto nivel de profesionalidad y soporte técnico. La relación con los proveedores es clave para garantizar la calidad del servicio que ofrecemos a nuestros clientes.

MOV.- ¿Echáis algo de menos en vuestros proveedores o fabricantes?

No especialmente. Creemos que el éxito de nuestro negocio depende, en gran parte, de nuestro propio trabajo, aunque valoramos enormemente la colaboración y el compromiso de nuestros proveedores. Cuando todos remamos en la misma dirección, el resultado se nota.

MOV.- ¿Qué previsión tenéis para 2026?

Nuestra previsión es que el mercado continúe estable, tanto en volumen como en precios. Ojalá esa estabilidad se traslade también a los plazos de pago y a la confianza general del sector. Nos preparamos para seguir creciendo de forma sostenida y prudente.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría trasladar al sector para cerrar el año?

Queremos trasladar un mensaje de agradecimiento a todos los que forman parte del sector —clientes, proveedores y equipos humanos— por su esfuerzo y profesionalidad. Gracias a ellos, los usuarios pueden trabajar cada vez con más seguridad, eficiencia y confianza. Entre todos hacemos que el alquiler de maquinaria siga siendo un sector sólido y en constante mejora.



Grupo Infical

**LUIS MANUEL DE SANCHA BECH,
DIRECTOR GERENTE**

MOV.- ¿Cómo describirías en general el año 2025 para tu empresa? Cuéntanos brevemente por qué.

Ha sido un año extraordinario tanto en ventas (carretillas elevadoras), como en alquileres, carretillas y plataformas en general con un incremento de la facturación del 11% en el conjunto de todas las áreas de negocio.

MOV.- ¿Habéis notado crecimiento en la actividad de alquiler respecto al año anterior?

Sí.

Si es así, ¿en qué segmentos o tipos de máquinas se ha notado más?

En carretillas elevadoras industriales hemos aumentado cerca de un 50%.

MOV.- ¿Qué cambios o decisiones internas han sido clave este año para impulsar vuestro crecimiento? (reorganización, nuevas delegaciones, adquisición de empresas, ampliación del equipo, mejora en procesos, etc.)

Fundamentalmente en la mejora de procesos.

MOV.- ¿Habéis dado un empujón a la digitalización o modernización del negocio en 2025? En caso afirmativo, ¿en qué áreas se ha centrado la inversión (gestión de flotas, software, automatización, formación digital, etc.)?

Más que un empujón, es una continua mejora en todas las áreas mencionadas.

MOV.- ¿Hacéis alquileres on line? ¿Estáis teniendo un buen feedback? ¿Ves que sea factible?

Aún no tenemos una dinámica creciente en este sentido, seguimos recibiendo consultas, más que contrataciones, salvo en clientes ya fidelizados, donde sí se hace mucho "on line".

MOV.- ¿Cuántas máquinas habéis incorporado a vuestro parque este año?

En carretillas industriales, por renovaciones de alquileres a largo plazo, unas 200 unidades; en maquinaria de elevación en general para corto plazo, unas 50.



MOV.- ¿Y cuántas tenéis actualmente en total?

2547 unidades a día de hoy.

MOV.- ¿Qué tipo de máquinas han tenido más demanda este año? ¿Ha habido una tendencia clara?

No hay una tendencia clara, tijeras de 6 a 14 m eléctricas y brazos de más de 16 m de altura tanto eléctricos como térmicas.

MOV.- ¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad de la empresa en 2025 respecto al año anterior?

Los beneficios han aumentado porcentualmente y en valor absoluto

MOV.- ¿Habéis aumentado los precios de alquiler durante este año?

Sí.





En caso afirmativo, ¿en qué porcentaje aproximado y por qué motivos?

El aumento de costes es siempre más exponencial que los ingresos, y es imprescindible aumentar el precio al menos con los índices de inflación.

MOV.- ¿Cómo describirías el comportamiento de la demanda durante 2025? (Estable / Volátil / Con picos por sectores / En crecimiento / En desaceleración)

En crecimiento, claramente.

MOV.- ¿Qué opinión tenéis del servicio y apoyo de vuestros proveedores de maquinaria?

En general, cuando un fabricante piensa en mejoras, reduce su capacidad de servicio a sus clientes, cuando lo hacemos los alquiladores y distribuidores, es justo al revés, acentuamos la inversión de Servicio a nuestros clientes.

MOV.- ¿Echáis algo de menos en vuestros proveedores o fabricantes? (Por ejemplo: más soporte técnico, recambios, cercanía comercial, financiación, innovación, etc.)

Sobre todo, más soporte técnico.

MOV.- ¿Qué previsión tenéis para 2026? ¿Esperáis seguir creciendo o pensáis que el mercado tenderá a estabilizarse?

En el sector industrial, una tendencia a estabilizarse, en lo relativo a la construcción, ligero aumento hasta las elecciones municipales.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría trasladar al sector para cerrar el año?

Que cuando las pequeñas o medianas empresas se expandan a otros territorios, no lo hagan a costa de ganar mercado a pérdidas, pues luego es muy difícil recuperar la rentabilidad.

Alcamar®
ELEVACIÓN



Alquiler de plataformas y carretillas elevadoras

DESDE 1 DÍA HASTA 72 MESES



91 884 43 29

Pol. Ind. Los Madroños, Naves 14-16
28864 Ajalvir (Madrid)

info@alcamarcaretillas.com
www.alcamarcaretillas.com



Grúas Rigar

IGNASI GARCÍA, GERENTE GENERAL ADJUNTO Y SANTIAGO GARCÍA, DELEGADO DIVISIÓN DE PLATAFORMAS ELEVADORAS

MOV.- ¿Cómo describirías en general el año 2025 para tu empresa? Cuéntanos brevemente por qué.

Hemos tenido un año con mucha actividad, con proyectos muy importantes en la provincia de Valencia, así como los trabajos de reconstrucción de los daños ocasionados por la DANA del 2024.

MOV.- ¿Habéis notado crecimiento en la actividad de alquiler respecto al año anterior? Si es así, ¿en qué segmentos o tipos de máquinas se ha notado más?

Se ha observado un crecimiento significativo en la actividad, especialmente en el alquiler de plataformas aéreas de brazo articulado diesel. Actualmente existe una fuerte demanda de equipos de grandes alturas, sobre todo por la tipología de obras que existen actualmente.

MOV.- ¿Qué cambios o decisiones internas han sido clave este año para impul-



sar vuestro crecimiento? (reorganización, nuevas delegaciones, adquisición de empresas, ampliación del equipo, mejora en procesos, etc.)

A lo largo de este año hemos ampliado nuestra flota de alquiler, lo que ha impulsado de forma notable el crecimiento de nuestro parque de alquiler y ha contribui-

do directamente al aumento de la facturación.

MOV.- ¿Habéis dado un empujón a la digitalización o modernización del negocio en 2025? En caso afirmativo, ¿en qué áreas se ha centrado la inversión (gestión de flotas, software, automatización, formación digital, etc.)?

Ignasi García. Hemos implementado este año el uso de nuestra versión más actualizada de RP.

MOV.- ¿Hacéis alquileres on line? ¿Estáis teniendo un buen feedback? ¿Ves que sea factible?

Ignasi García. No hemos desarrollado ese proyecto todavía.

MOV.- ¿Cuántas máquinas habéis incorporado a vuestro parque este año? ¿Y cuántas tenéis actualmente en total?

Hemos invertido por 2 motivos, por crecimiento y porque perdimos muchas plataformas por la DANA.

MOV.- ¿Qué tipo de máquinas han tenido más demanda este año? ¿Ha habido una tendencia clara?

Este año hemos tenido una alta demanda de brazos articulados, sobre todo los modelos de 26, 32 y 40 metros.





Pensamos que vamos a seguir creciendo en el 2026.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría trasladar al sector para cerrar el año?

Agradecimiento a ANAPAT por los beneficios que encontramos al estar asociados.



MOV.- ¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad de la empresa en 2025 respecto al año anterior? Si ha mejorado, ¿a qué lo atribuis principalmente?

En el departamento de plataformas ha aumentado la rentabilidad, por la alta demanda de servicios que experimentamos.

MOV.- ¿Habéis aumentado los precios de alquiler durante este año? En caso afirmativo, ¿en qué porcentaje aproximado y por qué motivos?

Sí. Alrededor del 4-5%. Por IPC, costes y mejora de márgenes.

MOV.- ¿Cómo describirías el comportamiento de la demanda durante 2025? (Estable / Volátil / Con picos por sectores / En crecimiento / En desaceleración)

Líneas generales en crecimiento y con picos por sectores.

MOV.- ¿Qué opinión tenéis del servicio y apoyo de vuestros proveedores de maquinaria? ¿Consideráis que han estado a la altura de las necesidades del mercado este año?

En líneas generales buenas, lo único que podemos poner un pero son los plazos de entrega.

MOV.- ¿Echáis algo de menos en vuestros proveedores o fabricantes? (Por ejemplo: más soporte técnico, recambios, cercanía comercial, financiación, innovación, etc.)

En algunas ocasiones, soporte técnico.

MOV.- ¿Qué previsión tenéis para 2026?

¿Esperáis seguir creciendo o pensáis que el mercado tenderá a estabilizarse?



Rigar Responde

RAPIDEZ, PRECISIÓN Y SEGURIDAD EN CADA MANIOBRA



Servei

SOFIA GABARRÓ, DIRECTORA DE SERVEI, LAIA MIRA, RESPONSABLE MARKETING Y TONI ARAUZ, DIRECCIÓN TÉCNICA.

MOV.- ¿Cómo describirías en general el año 2025 para tu empresa? Cuéntanos brevemente por qué.

Está siendo un buen año. Pero siempre podemos y debemos mejorar. Somos un muy buen equipo, pero nos sigue costando integrar talento con ganas de trabajar en todas las áreas. Ya no sólo hablamos de técnicos.

MOV.- ¿Habéis notado crecimiento en la actividad de alquiler respecto al año anterior?

Hemos crecido en ocupación y facturación, pero también en inversión, sin perder de vista el margen, que es absolutamente necesario en todos los negocios y, más en el nuestro que requiere reinversión constante.

MOV.- Si es así, ¿en qué segmentos o tipos de máquinas se ha notado más?

En general en todas.

MOV.- ¿Qué cambios o decisiones internas han sido clave este año para impul-

sar vuestro crecimiento? (reorganización, nuevas delegaciones, adquisición de empresas, ampliación del equipo, mejora en procesos, etc.)

Seguimos en la mejora de los procesos y en la digitalización.

MOV.- ¿Habéis dado un empujón a la digitalización o modernización del negocio en 2025?

Por su puesto, es un tema importantísimo en el que tenemos que seguir invirtiendo tiempo y recursos.

MOV.- En caso afirmativo, ¿en qué áreas se ha centrado la inversión (gestión de flotas, software, automatización, formación digital, etc.)?

Estamos trabajando en la automatización de los múltiples y repetitivos procesos diarios, con el fin de ser más competitivos.

MOV.- ¿Hacéis alquileres on line? ¿Estáis teniendo un buen feedback? ¿Ves que sea factible?

Si por alquileres on line os referís a que el cliente se pueda autogestionar automáticamente todo el proceso de alquiler (oferta,

contrato, entrega / recogida, facturación, cobro y, que obtenga al momento la confirmación de disponibilidad y entrega), no. Pero estamos trabajando en ello.

MOV.- ¿Cuántas máquinas habéis incorporado a vuestro parque este año? Un centenar.

¿Y cuántas tenéis actualmente en total? Unas 1.300.

MOV.- ¿Qué tipo de máquinas han tenido más demanda este año? ¿Ha habido una tendencia clara?

En general todas. Intentamos incorporar las que consideramos que tienen más demanda, que absorberá el mercado y siempre y cuando dejen margen, puesto que al estar en un negocio intensivo en inversión, necesitamos resultados para poder reinvertir.

MOV.- ¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad de la empresa en 2025 respecto al año anterior?

Vamos algo mejor, pero hay mucha presión del propio sector. Incluso nos sorprende en épocas de alta ocupación.



**MOV.- Si ha mejorado, ¿a qué lo atribuíis principalmente?**

A la evolución de la economía interna y a la mejora de nuestros procesos para ser más eficientes. En el sector en el que estamos, cada vez es más complicado repercutir los incrementos de costes que tenemos.

MOV.- ¿Habéis aumentado los precios de alquiler durante este año? En caso afirmativo, ¿en qué porcentaje aproximado y por qué motivos?

Con carácter general incrementamos el IPC y, hacemos ajustes concretos en determinados modelos en función del margen, ocupación, ...

MOV.- ¿Cómo describirías el comportamiento de la demanda durante 2025? (Estable / Volátil / Con picos por sectores / En crecimiento / En desaceleración)

En términos generales, creciente.

MOV.- ¿Qué opinión tenéis del servicio y apoyo de vuestros proveedores de maquinaria?

En este sentido la opinión es diversa. Tenemos proveedores comprometidos y que atienden bien nuestras necesidades y otros que bien sea por reducción de medios o por incremento de demanda, se han visto desbordados dando un servicio muy mejorable. También los hay con una catalogación "premium" que han ido subiendo precios y bajando la calidad de los componentes, con lo que perdemos fiabilidad y tiempo de disponibilidad de los equipos.

MOV.- ¿Consideráis que han estado a la altura de las necesidades del mercado este año?

Si hablamos de disponibilidad de equipos, parece que la mayoría van mejorando los plazos de entrega. Hay algunos que siguen dando plazos superiores a 28 semanas en algunos equipos.

MOV.- ¿Echáis algo de menos en vuestros proveedores o fabricantes? (Por ejemplo: más soporte técnico, recambios, cercanía comercial, financiación, innovación, etc.)

Principalmente echamos en falta un servicio postventa y de consultas de recambios de más rápida respuesta. También deberían de mejorar la disponibilidad para agendar programas de formación técnica y, sobre todo, la fiabilidad de los equipos.

MOV.- ¿Qué previsión tenéis para 2026? ¿Esperáis seguir creciendo o pensáis que el mercado tenderá a estabilizarse?

Según las previsiones que tenemos, el mercado tenderá a crecer gradualmente y, nosotros también tenemos que seguir creciendo, pero siempre ordenadamente.

**MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría trasladar al sector para cerrar el año?**

Sólo pedimos sentido común. Hay muchos factores a mejorar y no sólo nos referimos a los precios del alquiler, portes y, resto de atípicos..., sino la repercusión de los daños a las máquinas, el lucro cesante, la aceptación de condiciones de contratación y de plazos de pago totalmente perjudiciales.

La verdad es que nos avergüenza oír de algunos clientes, que somos el único sector que en lugar de subir precios los bajamos, por lo que si no repercutimos los incrementos de los fabricantes, laborales y del resto de costes ...y, no somos capaces de ser más eficientes, debilitaremos y mucho el sector, puesto que no seremos fiables y, al final, el cliente no valorará las ventajas del alquiler frente a la compra.



900 828 700



comercial@servei.es



www.servei.es



Barcelona - Girona - Tarragona - Osona - Lleida

Expertos en altura, SERVEI de confianza



**ALQUILER Y RENTING DE
MAQUINARIA ELEVADORA**

más de
50
des de 1973
años a tu Servicio

Alayan

**PEDRO TORRES,
DIRECTOR GENERAL**

MOV.- ¿Cómo describirías en general el año 2025 para tu empresa? Cuéntanos brevemente por qué. ¿Habéis notado crecimiento en la actividad de alquiler respecto al año anterior? Si es así, ¿en qué segmentos o tipos de máquinas se ha notado más?

El 2025 está siendo un año muy positivo y de gran avance para nuestra empresa. Nuestra marca Alayan, con tan solo diez meses en el mercado, consolida bajo un mismo nombre todas las unidades de negocio, las marcas y las empresas que forman parte de la división de alquiler de maquinaria del Grupo Tesya.

Llevamos un año con un crecimiento significativo de la facturación, gracias a un aumento importante del parque de alquiler, nuevas aperturas y, sobre todo, a la incorporación de un gran número de profesionales de alta calidad.

Pese a todos los retos y a los cambios realizados, mantenemos un elevado nivel de ocupación y avanzamos hacia una organización más profesional, más cohesionada y centrada en el servicio al cliente.

MOV.- ¿Habéis notado crecimiento en la actividad de alquiler respecto al año anterior?

Sí, hemos experimentado un crecimiento significativo en la actividad de alquiler respecto al año anterior. Aunque el aumento ha sido generalizado, se ha notado especialmente en el sector de la construcción, impulsando la demanda de equipos de manipulación de cargas, movimiento de tierras, excavación y generación de energía.

Cabe destacar especialmente el crecimiento del segmento ferroviario, un ámbito en el que Alayan cuenta con una sólida especialización y en el que hemos visto un aumento notable de proyectos y demanda de maquinaria específica para el mantenimiento y construcción de vías.

MOV.- ¿Qué cambios o decisiones internas han sido clave este año para impulsar vuestro crecimiento? (reorganización, nuevas delegaciones, adquisición de empresas, ampliación del equipo, mejora en procesos, etc.)

Este año ha estado marcado por decisiones clave que han impulsado nuestro crecimiento y consolidación como grupo. En el negocio de Iberia destaca la incorporación de una nueva Dirección General para Alayan Rentals, la apertura de nuevas delegaciones en Málaga, Sevilla y Lisboa y la reorganización interna que nos está permitiendo operar como un único equipo más cohesionado y eficiente.



MOV.- ¿Habéis dado un empujón a la digitalización o modernización del negocio en 2025? En caso afirmativo, ¿en qué áreas se ha centrado la inversión (gestión de flotas, software, automatización, formación digital, etc.)?

Sí, 2025 está siendo un año clave en la digitalización y la modernización de nuestro negocio. Hemos implantado un ecosistema digital común para nuestras empresas en España y Portugal, que unifica los procesos y permite a todas las unidades de negocio trabajar de forma coordinada y alineada con la estrategia de crecimiento del grupo.

De manera complementaria, también hemos reforzado la presencia digital de la marca, con una nueva página web y una mayor actividad en nuestros perfiles sociales.

MOV.- ¿Hacéis alquileres on line? ¿Estáis teniendo un buen feedback? ¿Ves que sea factible?

Sí, hemos comenzado a impulsar fuertemente el alquiler online, apoyándonos en la integración de un nuevo CRM que nos permite gestionar las solicitudes de manera más ágil y eficiente.

Estamos observando cómo la demanda a través del canal digital crece de manera constante y acelerada. La experiencia demuestra que el canal digital es factible y cada vez más valorado por nuestros clientes, por lo que seguirá siendo un área estratégica para optimizar la relación con ellos y mejorar nuestro servicio.

MOV.- ¿Cuántas máquinas habéis incorporado a vuestro parque este año? ¿Y cuántas tenéis actualmente en total?

Este periodo hemos continuado reforzando y renovando nuestro parque de maquinaria en Iberia, con fuertes inversiones en familias de equipos de alta demanda. Actualmente, contamos con más de 5.000 uni-

dades, principalmente destinadas a los sectores tradicionales de alquiler, así como a la industria, la energía y los eventos, y seguimos creciendo para atender tanto a nuestras delegaciones actuales como a las que abriremos en 2026.

MOV.- ¿Qué tipo de máquinas han tenido más demanda este año? ¿Ha habido una tendencia clara?

En España, la demanda ha sido alta en todas las familias de maquinaria, aunque destacan especialmente las excavadoras y los dumpers, fundamentales en las grandes obras de construcción. También hemos registrado un aumento relevante en miniexcavadoras, manipuladores, equipos de compactación y compresores de alta presión.

El segmento ferroviario ha mostrado un crecimiento especialmente notable, reforzando nuestra posición en un área en la que Alayan está muy especializada.

MOV.- ¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad de la empresa en 2025 respecto al año anterior? Si ha mejorado, ¿a qué lo atribuis principalmente?

Nuestra rentabilidad en 2025 ha mostrado una evolución positiva respecto al año anterior. Principalmente, se debe a los siguientes factores:

- A nivel macro, observamos un gran momento en la actividad económica en todo el sur de Europa.
- Hemos realizado altas inversiones en maquinaria en familias que aportan un valor añadido y que nos permiten ofrecer un servicio integral al cliente.
- La reestructuración del grupo, los nuevos procesos, los nuevos sistemas informáticos y los cambios internos efectuados por la nueva dirección de la empresa, tanto en Iberia como en el Grupo, han contribuido a mejorar nuestra eficiencia.
- La apertura de nuevas filiales nos permite ofrecer nuestros productos y servicios en 14 delegaciones en España y 2 en Portugal.
- Finalmente, la consolidación de la nueva identidad de marca y la integración de las distintas unidades de negocio han reforzado nuestra capacidad para ofrecer un servicio más ágil y cercano a los clientes.

MOV.- ¿Habéis aumentado los precios de alquiler durante este año? En caso afirmativo, ¿en qué porcentaje aproximado y por qué motivos?

Hemos ajustado los precios de alquiler durante 2025 porque entendemos que la demanda sigue siendo sólida y nuestros clientes tienen mucha más necesidad de un partner profesional que provea un buen servicio de maquinaria, aplicaciones e implementos, que de un proveedor que simplemente sea más económico.



y compatibles con combustibles menos contaminantes.

MOV.- ¿Qué previsión tenéis para 2026? ¿Esperáis seguir creciendo o pensáis que el mercado tenderá a estabilizarse?

Para 2026, seguiremos nuestra tendencia de crecimiento, con apertura de nuevas delegaciones y adquisiciones estratégicas y con nuestro objetivo a medio plazo de ser uno de los principales proveedores de referencia en el mercado Ibérico.

Creemos que el mercado seguirá creciendo en 2026, quizá en 2027, pero entendemos que, a medio plazo, el mercado tenderá a estabilizarse.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría trasladar al sector para cerrar el año?

El sector del alquiler en España y, en general, en el sur de Europa, continúa evolucionando de manera dinámica, impulsado por la innovación, la sostenibilidad y los grandes proyectos de infraestructura.

Debemos aprovechar estos años de bonanza para seguir profesionalizando nuestro sector y mejorar aspectos clave, como los plazos de cobro, que son mucho más largos que en otros países europeos. Si no logramos avanzar ahora en este tema, en el futuro será mucho más complicado.

Tampoco debemos perder de vista lo que ocurrió en ciclos expansivos con altos crecimientos en periodos anteriores. Creemos que es esencial contar con una estrategia bien definida que fomente la diversificación en diferentes sectores y mantener las empresas saneadas para cuando lleguen ciclos económicos menos positivos, como está sucediendo actualmente en países del norte de Europa.

En definitiva, es momento de consolidar el crecimiento, fortalecer la gestión y seguir construyendo un sector más estable, competitivo y sostenible.

MOV.- ¿Cómo describirías el comportamiento de la demanda durante 2025? (Estable / Volátil / Con picos por sectores / En crecimiento / En desaceleración)

La demanda durante 2025 ha mostrado un comportamiento claramente en crecimiento. Si bien en el primer trimestre se registraron picos en algunos sectores, condicionados por factores como la climatología, la tendencia general ha sido de crecimiento sostenido. Los clientes demandan principalmente maquinaria moderna, sostenible y con diversos implementos que faciliten el desarrollo de su actividad.

MOV.- ¿Qué opinión tenéis del servicio y apoyo de vuestros proveedores de maquinaria? ¿Consideráis que han estado a la altura de las necesidades del mercado este año?

Nuestros proveedores son un aliado clave en el desarrollo de nuestro negocio en España. Socios estratégicos como Caterpillar y Magni proporcionan maquinaria de primera ca-

lidad, robusta y adaptada al alquiler. En general, los proveedores muestran cercanía y apoyo en formación y desarrollo de productos más sostenibles.

Al mismo tiempo, el servicio posventa en Iberia aún tiene margen de mejora, especialmente en disponibilidad de personal técnico y capacidad de los talleres, un área en la que seguimos colaborando estrechamente para garantizar la correcta atención a nuestros clientes.

MOV.-¿Echáis algo de menos en vuestros proveedores o fabricantes? (Por ejemplo: más soporte técnico, recambios, cercanía comercial, financiación, innovación, etc.)

Seguimos necesitando más recursos y personal técnico mejor formado para poder garantizar un servicio posventa ágil y de excelencia. Valoramos también la apuesta de los proveedores por la sostenibilidad, con máquinas eléctricas o diésel de bajas emisiones

Alayan
ATESVA COMPANY

Una nueva era para las soluciones óptimas de alquiler.

¿Hablamos?

900 10 16 51

www.alayanrentals.com



A CORUÑA · ALGECIRAS · JEREZ · LANGREO · LEÓN · LISBOA · MADRID · MÁLAGA
NAVALMORAL DE LA MATA · OURENSE · PALENCIA · PORTO · SANTANDER · SEVILLA · VALENCIA



Pisuerga Rent

**ALBERTO CANTALAPIEDRA,
DIRECTOR**

MOV.- ¿Cómo describirías en general el año 2025 para tu empresa?

2025 ha sido un año positivo y de consolidación. Hemos mantenido un crecimiento estable en alquiler y una mejora clara en la eficiencia operativa, lo que nos ha permitido aumentar la rentabilidad con respecto al año anterior.

MOV.- ¿Habéis notado crecimiento en la actividad de alquiler respecto al año anterior?

Sí, hemos notado crecimiento respecto a 2024, especialmente gracias a un mayor dinamismo de la obra civil y grandes proyectos en nuestra zona de influencia.

MOV.- ¿En qué segmentos?

Principalmente en:

- Plataformas elevadoras de tijera eléctricas y brazo articulado diesel.
- Miniexcavadoras y dumpers para obra civil.
- Carretillas para operaciones logísticas.

MOV.- ¿Qué cambios o decisiones internas han sido clave este año para impulsar vuestro crecimiento?

Tres decisiones han sido clave:

1. Optimización de procesos internos (logística, planificación de entregas y mantenimiento).
2. Mejora de la gestión administrativa para ganar rapidez en facturación y control de costes.



3. Refuerzo del equipo técnico, lo que ha reducido tiempos de inactividad.

MOV.- ¿Habéis dado un empujón a la digitalización en 2025?

Sí. Hemos centrado la inversión en:

- Software de gestión de flota para mejorar el seguimiento de máquinas y mantenimientos.
- Automatización administrativa (facturas, contratos, control de costes).
- Formación digital del personal para mejorar la eficiencia diaria.

MOV.- ¿Hacéis alquileres online? ¿Estáis teniendo buen feedback? ¿Ves que sea factible?

Todavía no realizamos alquileres 100% online, pero estamos trabajando en ello. El feedback de los clientes es bueno y creemos que es factible, aunque seguimos apostando por la cercanía y la personalización.

MOV.- ¿Cuántas máquinas habéis incorporado este año? ¿Y cuántas tenéis actualmente?

En 2025 hemos incorporado aproximadamente 15 unidades.

Actualmente contamos con un parque total cercano a 192 equipos de alquiler entre plataformas, miniretros, dumpers, minigrúas y carretillas, en línea con la demanda del mercado.

MOV.- ¿Qué tipo de máquinas han tenido más demanda este año?

Este año hemos tenido una ocupación más alta en todos los grupos en general, por eso la incorporación de nuevos equipos.

MOV.- ¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad en 2025 respecto al año anterior?

Ha mejorado.

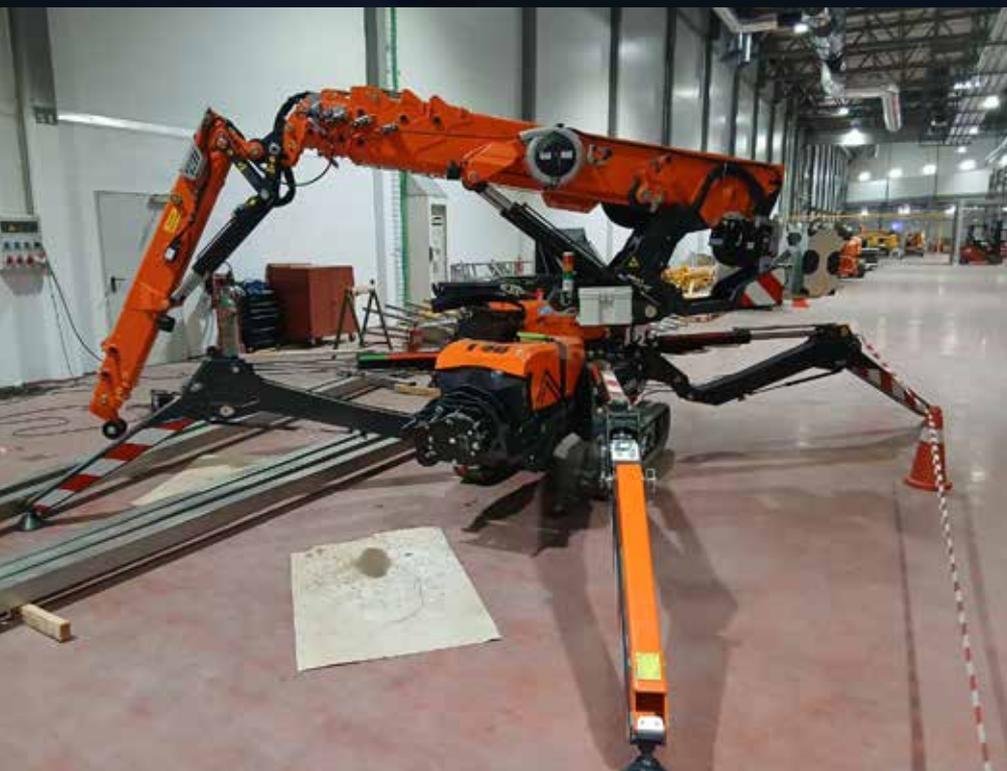
Principalmente debido a:

- Mayor ocupación media.
- Mejor planificación de mantenimientos.
- Optimización del control de costes internos.
- Ajustes razonables en las tarifas.

MOV.- ¿Habéis aumentado precios? ¿En qué porcentaje y por qué motivo?

Sí, hemos aplicado incrementos moderados del 5% al 8%.

El motivo ha sido la subida de costes operativos (repuestos, transporte, personal técnico)





y la inversión en mejora de procesos, manteniendo así un servicio competitivo y sostenible.

MOV.- ¿Cómo describirías el comportamiento de la demanda en 2025?

El año empezó con un buen ritmo y se fue incrementando con el avance de los meses, el final de año esta siendo muy positivo para cumplir los objetivos que teníamos marcados.

MOV.- ¿Qué opinión tenéis del servicio y apoyo de vuestros proveedores?

En general, el servicio ha sido adecuado. Aquellos proveedores con mayor cercanía técnica y rapidez en recambios han marcado la diferencia, especialmente en momentos de máxima ocupación.

MOV.- ¿Echáis algo de menos en vuestros proveedores?

La verdad que la relación con los proveedores es buena. Buscamos la cercanía y que nos entiendan cuando tenemos momentos de apuros.

Para nosotros la relación con los proveedores procuramos que sea tan buena como con los clientes, son pilares imprescindibles en nuestro día a día.

Hay que tener en cuenta que esos momentos de apuros los tenemos nosotros y nuestros proveedores, y también los tenemos que entender.

MOV.- ¿Qué previsión tenéis para 2026?

Somos moderadamente optimistas.

Esperamos un crecimiento suave, aunque el mercado podría tender a estabilizarse. Nuestro foco será mejorar todavía más la eficiencia, la digitalización y el servicio al cliente.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría trasladar al sector para cerrar el año?

Que sigamos apostando por la profesionalización, la seguridad y la innovación. El sector del alquiler tiene un gran potencial si mantenemos la calidad del servicio.



Distribuidor oficial:
Kubota

NOVEDAD!!!
Alquiler autocaravanas
PISUERGA RENT
EQUIPO DE ALQUILER

MAQUINARIA DE ELEVACIÓN Y CONSTRUCCIÓN
Alquiler - Venta - Reparación - Repuestos - Formación

983 668 031 - Calle Topacio, 55
info@pisuergarent.com

Suinteco

SANDRA COMPANY, CEO

MOV.- ¿Cómo describirías en general el año 2025 para tu empresa? Cuéntanos brevemente por qué.

El 2025 ha sido como una montaña rusa, subidas y bajadas muy acentuadas, pero en general ha ido bien, aunque siempre puede ir mejor.

MOV.- ¿Habéis notado crecimiento en la actividad de alquiler respecto al año anterior? Si es así, ¿en qué segmentos o tipos de máquinas se ha notado más?

Ha habido un leve crecimiento respecto de 2024 en carretillas elevadoras. En plataformas nos hemos mantenido.

MOV.- ¿Qué cambios o decisiones internas han sido clave este año para impulsar vuestro crecimiento? (reorganización, nuevas delegaciones, adquisición de empresas, ampliación del equipo, mejora en procesos, etc.)

Para impulsar y reforzar, más que crecer, hemos ampliado equipo para poder gestionar mejor los distintos departamentos que ofrecemos, por ejemplo, en taller, con la incorporación de un nuevo y futuro buen mecánico, por lo menos eso esperamos ya que estamos invirtiendo tiempo y dinero en su formación y en el departamento de compras y alquiler con la incorporación de un nuevo gestor. También hemos apostado por la mejora de un proceso clave para el control del alquiler y el control de intervenciones de taller para facilitar la gestión documental, con esto todavía estamos con el proyecto a medio camino que creemos que culminará en el primer trimestre de 2026.



MOV.- ¿Habéis dado un empujón a la digitalización o modernización del negocio en 2025? En caso afirmativo, ¿en qué áreas se ha centrado la inversión (gestión de flotas, software, automatización, formación digital, etc.)?

Como he explicado en la pregunta anterior, estamos con el proyecto para la gestión documental de taller y del alquiler, este pequeño paso, creemos que nos dará el empujón hacia la modernización más si cabe.

MOV.- ¿Hacéis alquileres on line? ¿Estáis teniendo un buen feedback? ¿Ves que sea factible?

No, los alquileres se realizan presencial, telefónicamente o por mail.

MOV.- ¿Cuántas máquinas habéis incorporado a vuestro parque este año? ¿Y cuántas tenéis actualmente en total?

Como parque para "alquiler" entre carretillas y plataformas han sido un total de 23 máquinas. Ahora tenemos un parque total de alquiler de 100, aunque este número es variable día a día, porque se compra y se vende semanalmente.

MOV.- ¿Qué tipo de máquinas han tenido más demanda este año? ¿Ha habido una tendencia clara?

Este año ha destacado el alquiler de contrapesadas eléctricas de bajo tonelaje y plataformas de tijera de 10 metros.

MOV.- ¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad de la empresa en 2025 respecto al año anterior? Si ha mejorado, ¿a qué lo atribuis principalmente?

Vamos a ver, ha mejorado la rentabilidad, pero en venta de maquinaria y en los alquileres cortos. En alquileres a largo plazo se ha mantenido, la tendencia es bastante lineal al 2024, no ha habido grandes cambios.

MOV.- ¿Habéis aumentado los precios de alquiler durante este año? En caso afirmativo, ¿en qué porcentaje aproximado y por qué motivos?

Solo hemos actualizado los precios según el IPC, el motivo principalmente ha sido la gran competencia que tenemos a nuestro alrededor, son grandes empresas consolidadas en el sector con las que no podemos competir.

MOV.- ¿Cómo describirías el comportamiento de la demanda durante 2025? (Estable / Volátil / Con picos por sectores / En crecimiento / En desaceleración)

Hemos notado muchos altibajos con picos por sectores, por ejemplo, el sector textil ha sido muy cambiante a lo largo de año, aun así... el resto de sectores con los trabajamos, han sido bastante estables con un leve crecimiento.



MOV.- ¿Qué opinión tenéis del servicio y apoyo de vuestros proveedores de maquinaria? ¿Consideráis que han estado a la altura de las necesidades del mercado este año?

Después de tanto tiempo con los mismos proveedores, puedo decir que, en cuanto servicio, seguimiento, apoyo, transparencia, etc. Nuestra opinión es GENIAL y si, han estado a la altura de las necesidades de mercado, nos mantienen precios, nos hacen llegar ofertas de maquinas que siempre demandamos, etc.

MOV.- ¿Echáis algo de menos en vuestros proveedores o fabricantes? (Por ejemplo: más soporte técnico, recambios, cercanía comercial, financiación, innovación, etc.)





Como siempre en este campo, necesitamos más información técnica. Al ser un taller multimarca, siempre escasea la información y la formación. Aun así, entre proveedores, amigos carretilleros y la incabable paciencia de nuestros técnicos acabamos recibíendola.

MOV.- ¿Qué previsión tenéis para 2026? ¿Esperáis seguir creciendo o pensáis que el mercado tenderá a estabilizarse?

Miedo nos da el 2026, porque estos años han sido muy buenos y las previsiones que dan los expertos para este 2026 en el sector del alquiler de maquinaria es de un crecimiento alrededor de 2,8-3%, pero, está muy influenciado en obras públicas y privadas. En nuestra zona de actuación, el sector industrial más fuerte que tenemos es la alimentación y el textil, por la alimentación estoy un poco más tranquila, pero el sector textil ha bajado bastante durante estos últimos años.



MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría trasladar al sector para cerrar el año?

2025 ha sido un año de esfuerzo duro, de adaptación y consolidación para todo nuestro sector.

Estamos demostrando que el alquiler no es solo una alternativa, sino una solución eficiente, sostenible y estratégica.

De cara a 2026, se abren nuevas oportunidades con la digitalización, la renovación del parque y el impulso para introducirnos nuevos sectores/mercados.

Sigamos avanzando juntos, compartiendo conocimientos e innovación.

Porque el alquiler mueve mucho más que máquinas: mueve el progreso.



Suinteco

THE LOGISTIC'S WORLD BY SUINTECO

SUMINISTROS INDUSTRIALES LOGÍSTICOS - SISTEMAS DE ALMACENAJE
VENTA Y ALQUILER DE CARRETILLAS, PLATAFORMAS ELEVADORAS,
TRANSPALETAS, BARRENDERAS Y FREGADORAS
- EQUIPOS DE MANUTENCIÓN

www.suinteco.com • suinteco@suinteco.com
 Avda. del Textil,33 • Tlfs. 96 291 60 78 - 96 291 60 61 • Aptdo. 116 Ontinyent (Valencia)

COMPRESORES Y SECADORES



ASOCIADO

NEUMÁTICA



ASOCIADO

CARRETILLAS Y PLATAFORMAS ELEVADORAS
BARRENDERAS Y FREGADORAS



LUBRICANTES



SISTEMAS DE ALMACENAJE
ESTANTERÍAS METÁLICAS



ASOCIADO



ASOCIADO



Mateco

**JUAN CARLOS JORDÁ,
MANAGING DIRECTOR SPAIN**

MOV.- ¿Cómo describirías en general el año 2025 para tu empresa? Cuéntanos brevemente por qué.

El año 2025 ha sido un año de mucha actividad donde hemos introducido maquinaria de Movimiento de Tierras, Aire y Energía en el Levante, junto con las aperturas de varias delegaciones, así como la adquisición de Sergruco en Teruel.

MOV.- ¿Habéis notado crecimiento en la actividad de alquiler respecto al año anterior? Si es así, ¿en qué segmentos o tipos de máquinas se ha notado más?

La actividad ha crecido en toda España y en toda la gama de productos por igual. Por sectores, quizás sí que crecido más la construcción tradicional.

MOV.- ¿Qué cambios o decisiones internas han sido clave este año para impulsar vuestro crecimiento? (reorganización, nuevas delegaciones, adquisición de empresas, ampliación del equipo, mejora en procesos, etc.)

El crecimiento orgánico es lo que siempre ha pesado más en Mateco a lo largo de estos años, donde las adquisiciones solo representan un 25% del crecimiento total. No obstante, hemos mantenido constantemente el foco en la eficiencia operativa, impulsando mejoras en la gestión de procesos, elevando el nivel de asistencia técnica, reforzando la logística con una flota propia de camiones y optimizando la gestión del parque de maquinaria. Todos estos factores son fundamentales para garantizar un crecimiento sostenible y rentable.

MOV.- ¿Habéis dado un empujón a la digitalización o modernización del negocio en 2025? En caso afirmativo, ¿en qué áreas se ha centrado la inversión (gestión de flotas, software, automatización, formación digital, etc.)?

Desde siempre mantenemos un alto nivel de inversión en mejoras organizativas que casi siempre van acompañadas de mejoras en nuestros sistemas informáticos. El papel ya hace años que prácticamente no se usa en Mateco, donde todos los procesos se hacen sobre nuestro ERP. Este año estamos procediendo al paso en el cual muchas tareas operativas como la entrega, recogida, chequeo de máquinas etc.. se hagan desde cualquier dispositivo móvil, de modo que tanto los mecánicos, como los conductores ya ni siquiera tengan que acercarse a un compañero o a un ordenador para informar lo que han realizado o deben realizar.

MOV.- ¿Hacéis alquileres on line? ¿Estáis teniendo un buen feedback? ¿Ves que sea factible?



En Mateco Europa hace ya 5 años que se están haciendo contratos online a través de un portal de eCommerce representando casi el 50% de los contratos. Sin embargo, creo que en España la relación personal y el modo de alquiler hará difícil alcanzar este nivel de digitalización. Creo que incluso, si esto conlleva publicar los precios online, puede ser un error enorme, puesto que se empezará una lucha de precios en la que solo los grandes saldrán ganadores y a costa de una pérdida de márgenes enorme para todo el sector.

MOV.- ¿Qué tipo de máquinas han tenido más demanda este año? ¿Ha habido una tendencia clara?

La demanda ha sido elevada en toda la gama de productos, sin embargo y mirando al mercado de usado, diría que todo aquello relacionado con la construcción pura es lo que más tirón tiene. Miniexcavadoras, plataformas articuladas diesel...

Un producto que especialmente se ha alquilado mucho, ha sido el manipulador telescópico relacionado con los parques de paneles solares en la mitad sur de España.

MOV.- ¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad de la empresa en 2025 respecto al año anterior? Si ha mejorado, ¿a qué lo atribuis principalmente?

Se ha conseguido mejor rentabilidad en nuestro caso debido a la mejor ocupación general de la maquinaria, y a el retraso en contratar al personal necesario para la actividad. Tan pronto como se contraten a las personas necesarias y la actividad y la ocupación vuelvan a la normalidad, la rentabilidad también lo hará. En las máquinas más habituales, la competencia es fuerte y los precios no suben; incluso, en algunos casos, algunos vuelven a ofrecer precios de hace dos o tres años.

MOV.- ¿Habéis aumentado los precios de alquiler durante este año? En caso afirmativo, ¿en qué porcentaje aproximado y por qué motivos?

En nuestro caso, el precio medio ha aumentado un 3,5%. Hemos logrado este creci-

miento por un motivo claro: todos los empleados tienen su bonus anual condicionado al incremento de precios, de modo que toda la compañía entiende que facturar más no es lo más importante.

Por otro lado, hemos dejado de invertir en aquellas máquinas cuya rentabilidad no es suficiente, incluso cuando presentan altos niveles de ocupación, y no volveremos a invertir hasta que los precios alcancen niveles adecuados.

MOV.- ¿Cómo describirías el comportamiento de la demanda durante 2025? (Estable / Volátil / Con picos por sectores / En crecimiento / En desaceleración)

La demanda ha sido creciente, la cuestión es si el año próximo se mantendrá todo el año, o si por el contrario, se estabilizará o incluso bajará.

MOV.- ¿Qué opinión tenéis del servicio y apoyo de vuestros proveedores de maquinaria? ¿Consideráis que han estado a la altura de las necesidades del mercado este año?

En nuestro caso, los proveedores se han comportado de forma excelente, ya que casi la totalidad se ha dado cuenta del cambio que se está produciendo en todo el sector, donde el modelo tradicional de distribución provincial, o regional (incluso importadores nacionales) fundamentado en la venta a cliente final, está mutando hacia una distribución directa del fabricante hacia los alquiladores. Los alquiladores tenemos necesidades distintas a los clientes finales, y aquellos proveedores que se adapten mejor a esto, tendrán más oportunidades.

MOV.- ¿Echáis algo de menos en vuestros proveedores o fabricantes? (Por ejemplo: más soporte técnico, recambios, cercanía comercial, financiación, innovación, etc.)

No en todos los equipos, pero en algunos sería bueno que los responsables de productos estuviesen más cerca de las necesidades de los alquiladores.

MOV.- ¿Qué previsión tenéis para 2026? ¿Esperáis seguir creciendo o pensáis que el mercado tenderá a estabilizarse?

Aunque no parece que se vea un parón de la actividad a corto plazo y no aprecio ningún síntoma, el hecho de que Centro Europa esté parada desde hace casi dos años, hace prever un parón de la economía.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría trasladar al sector para cerrar el año?

Que el negocio de alquiler es un negocio a 10 años vista y que por lo tanto, no solo piensen en facturar mucho este año, sino en reforzarse para los próximos años.



Bomarent

SANTI MORETA, GERENTE

MOV.- ¿Cómo describirías en general el año 2025 para tu empresa? Cuéntanos brevemente por qué.

Este año ha sido un buen año. La demanda ha sido superior al año pasado, y con unos buenos índices de ocupación. Aun así, cabe destacar en el ámbito negativo, bajadas de precios en el sector en un momento de mucha demanda (poco comprensible) y un pequeño repunte en la morosidad o retraso en los pagos.

MOV.- ¿Habéis notado crecimiento en la actividad de alquiler respecto al año anterior? Si es así, ¿en qué segmentos o tipos de máquinas se ha notado más?

Sí, hemos notado un incremento en la actividad de alquiler, y la hemos percibido en todas las familias de máquinas que disponemos en nuestro parque de alquiler.

MOV.- ¿Qué cambios o decisiones internas han sido clave este año para impulsar vuestro crecimiento? (reorganización, nuevas delegaciones, adquisición de empresas, ampliación del equipo, mejora en procesos, etc.).

Debido al crecimiento que estamos experimentando los últimos años, estamos en un proceso constante de inversión en compra de nuevos equipos, de reorganización incorporando profesionales y creando nuevos departamentos, para poder tener un mejor control y gestión de toda la actividad de la empresa. También hemos estrenado nueva delegación en Girona, mucho más amplia y con mejor infraestructura, y estamos en mejora continua de procesos para ser más eficaces, rápidos y rentables.

MOV.- ¿Habéis dado un empujón a la digitalización o modernización del negocio en 2025? En caso afirmativo, ¿en qué áreas se ha centrado la inversión (gestión de flotas, software, automatización, formación digital, etc.)?

En este ámbito estamos en actualización constante de nuestro ERP desde hace varios años. Incorporamos actualizaciones a medida que vamos detectando posibles mejoras para un mejor control o agilidad en los procesos. Hemos automatizado la mayor parte de procesos de alquiler de la empresa, y seguimos formándonos para ser cada día más eficientes y rápidos en nuestros procesos.

MOV.- ¿Hacéis alquileres on line? ¿Estáis teniendo un buen feedback? ¿Ves que sea factible?

Recibimos muchas consultas online, pero siempre las acabamos cerrando ya sea vía telefónica o presencial vía gestión comercial. Para nosotros, es importante conocer al cliente, tener un feedback de su empresa y su actividad, y conocer quién va usar nues-

tras máquinas. Son equipos muy costosos, cada día hay más picaresca y robos, y no se le puede alquilar una máquina de varios miles de euros a cualquiera. Además, hay que tramitar la apertura de cuenta y pago del mismo, procesos donde creemos que el factor humano es importante.

MOV.- ¿Cuántas máquinas habéis incorporado a vuestro parque este año? ¿Y cuántas tenéis actualmente en total?

Cada año incorporamos unas 100 máquinas más o menos, y estamos con un parque activo superior a las 500 unidades.

MOV.- ¿Qué tipo de máquinas han tenido más demanda este año? ¿Ha habido una tendencia clara?

Hemos tenido una gran demanda en todas las familias, quizá un poco más destacada en la maquinaria diesel, en carretillas 4x4 y manipuladores telescópicos.

MOV.- ¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad de la empresa en 2025 respecto al año anterior? Si ha mejorado, ¿a qué lo atribuíis principalmente?

La rentabilidad de la empresa ha evolucionado positivamente. Es fundamental a partes iguales, comprar equipos a precios competitivos, aplicar unos precios adecuados y en sintonía a la amortización de la máquina, y un control exhaustivo de los gastos y repercutirlos al cliente siempre que sea necesario como los daños por mal uso.

MOV.- ¿Habéis aumentado los precios de alquiler durante este año? En caso afirmativo, ¿en qué porcentaje aproximado y por qué motivos?

Sí. Normalmente cada año subimos un 5%, y los motivos principales son: los aumentos de los costes fijos ya sean salariales, suministros, recambios, aumento en el precio de compra de máquinas y para poder tener capacidad de reinversión en la empresa, para que cada año el cliente tenga una mejor experiencia de alquiler con equipos nuevos y de última generación.



MOV.- ¿Cómo describirías el comportamiento de la demanda durante 2025? (Estable / Volátil / Con picos por sectores / En crecimiento / En desaceleración) En crecimiento.

MOV.- ¿Qué opinión tenéis del servicio y apoyo de vuestros proveedores de maquinaria? ¿Consideráis que han estado a la altura de las necesidades del mercado este año?

Estamos muy satisfechos con nuestros proveedores. Hemos recibido el buen trato, atención y excelente servicio de siempre.

MOV.- ¿Echáis algo de menos en vuestros proveedores o fabricantes? (Por ejemplo: más soporte técnico, recambios, cercanía comercial, financiación, innovación, etc.). Siempre hay cosas a mejorar, pero en líneas generales estamos satisfechos.

MOV.- ¿Qué previsión tenéis para 2026? ¿Esperáis seguir creciendo o pensáis que el mercado tenderá a estabilizarse?

Esperamos y deseamos que sea igual de bueno o mejor que este 2025. Aun así, pendientes de cualquier factor externo macro, que provoque un "terremoto" en el mercado mundial.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría trasladar al sector para cerrar el año?

Somos un sector en el cual nos infravaloramos cada vez más, bajando los precios de alquiler (a pesar que hay una alta demanda), y donde las máquinas cada vez son más caras, y con una inversión anual constante. Está en nuestras manos marcar el paso en este ámbito y cambiarlo.

Por otro lado, en un mercado donde cada vez hay más robos y engaños, y donde hay caraduras y morosos "profesionales", sería muy positivo impulsar iniciativas de informaciones compartidas entre todas las empresas de alquiler, para que este tipo de empresas queden apartadas y relegadas sin tener acceso a poder alquilar.

Maser Elevación



MOV.- ¿Cómo describirías en general el año 2025 para tu empresa? Cuéntanos brevemente por qué.

2025 está siendo un año muy positivo para Maser Elevación. Vemos cómo el trabajo de los últimos años se consolida, con una estructura más sólida, un equipo más especializado y una relación más cercana con nuestros clientes.

MOV.- ¿Habéis notado crecimiento en la actividad de alquiler respecto al año anterior? Si es así, ¿en qué segmentos o tipos de máquinas se ha notado más?

Sí, la actividad de alquiler ha crecido respecto al año anterior.

Notamos una tendencia hacia equipos eléctricos, híbridos y más sostenibles, y también un aumento significativo en la demanda de camiones cesta, cada vez más valorados por su versatilidad.

MOV.- ¿Qué cambios o decisiones internas han sido clave este año para impulsar vuestro crecimiento?

Este año hemos apostado por reforzar y profesionalizar nuestro equipo técnico. Formación continua, nuevas herramientas y optimización de procesos internos nos permiten controlar mejor la flota, agilizar la gestión de alquiler y ofrecer un servicio más rápido y eficaz.

MOV.- ¿Habéis dado un empujón a la digitalización o modernización del negocio en 2025?

Sí, la digitalización es clave si queremos seguir siendo competitivos. Este año hemos incorporado herramientas digitales para la gestión del taller y de la flota, lo que nos permite trabajar de forma más eficiente y ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes.

MOV.- ¿Hacéis alquileres online? ¿Estáis teniendo un buen feedback? ¿Ves que sea factible?

Estamos trabajando en la idea de facilitar la reserva y consulta de máquinas de manera rápida y sencilla, pero sin perder el trato directo que nos caracteriza. Creemos que el canal online será un complemento útil al servicio tradicional, aunque la atención personalizada seguirá siendo clave.

MOV.- ¿Cuántas máquinas habéis incorporado a vuestro parque este año? ¿Y cuántas tenéis actualmente en total?

Hemos incorporado varias unidades de plataformas híbridas JCB de 16 metros, reforzando nuestra apuesta por una flota más eficiente y respetuosa con el entorno. Y también hemos complementado nuestro parque con varias máquinas de gran altura por encima de los 40 metros.

MOV.- ¿Qué tipo de máquinas han tenido más demanda este año? ¿Ha habido una tendencia clara?

Aunque la tendencia apunta a equipos eléctricos, híbridos y sostenibles, las plataformas articuladas diésel de 16 y 20 metros siguen siendo las más demandadas. Son versátiles, potentes y útiles para muchos tipos de trabajos.

MOV.- ¿Cómo ha evolucionado la rentabilidad de la empresa en 2025 respecto al año anterior?

En Maser Elevación, la rentabilidad ha mejorado de forma estable, gracias a un enfoque basado en eficiencia y optimización de recursos.

Creemos que la rentabilidad se construye día a día, cuidando tanto el equipo como la flota y manteniendo la confianza de quienes nos contratan.

MOV.- ¿Habéis aumentado los precios de alquiler durante este año?

Llevamos varios años sin ajustar nuestros precios de alquiler. En Maser Elevación creemos que subir precios no es la única forma de mejorar la rentabilidad, ni bajar precios garantiza conseguir más clientes. La clave está en buscar un equilibrio sin comprometer la atención, la rapidez ni la fiabilidad que nos caracteriza.

MOV.- ¿Cómo describirías el comportamiento de la demanda durante 2025?

Ha sido un año estable, con demanda sólida y constante. Pero es un mercado que cada vez se muestra más exigente, lo que nos motiva a seguir mejorando cada día.

MOV.- ¿Qué opinión tenéis del servicio y apoyo de vuestros proveedores de maquinaria?

En general, nuestros proveedores han estado a la altura. Valoramos mucho la cercanía, el soporte técnico rápido y la colaboración en formaciones o apoyo especializado. Son un aliado importante para ofrecer un servicio de calidad.

MOV.- ¿Echáis algo de menos en vuestros proveedores o fabricantes?

Nos gustaría ver más implicación en postventa y soporte técnico. Creemos que el futuro del sector pasa por una colaboración más estrecha entre fabricantes, alquiladores y clientes, es algo que beneficiaría a todo el sector.

MOV.- ¿Qué previsión tenéis para 2026?

Somos optimistas. Esperamos un mercado estable, con oportunidades de crecimiento si seguimos adaptándonos a los cambios tecnológicos y medioambientales. Queremos seguir consolidándonos como proveedor de referencia en el norte, ofreciendo un servicio eficiente, rápido y de confianza.

MOV.- ¿Qué mensaje os gustaría trasladar al sector para cerrar el año?

Queremos mandar un saludo a todos nuestros compañeros y compañeras, clientes y proveedores, y a todos los que forman parte del mundo de la elevación. Ha sido un año de trabajo duro, pero también de mucha satisfacción al ver cómo nuestro sector sigue creciendo y mejorando.

En Maser Elevación seguiremos trabajando, aprendiendo y disfrutando de lo que hacemos cada día.



SMOPYC 2026

15 A 18 ABRIL

15 TO 18 APRIL

Construimos un mundo más sostenible

Building a more sustainable world

www.smopyc.es



**20 SALÓN INTERNACIONAL
DE MAQUINARIA DE OBRAS PÚBLICAS,
CONSTRUCCIÓN Y MINERÍA**

**20 INTERNATIONAL SHOW
OF PUBLIC WORKS, CONSTRUCTION
AND MINING MACHINERY**

TRIBUNA DE OPINIÓN

AMG Alquiler de maquinaria habla del modelo pyme del alquiler de maquinaria frente al poder de las multinacionales

Este es un artículo de opinión escrito por José Antonio García Ceballos, CEO de AMG Alquiler de Maquinaria, y Movicarga no se hace responsable de ninguna opinión vertida en este artículo de opinión.

Alquiler de Maquinaria: El David Local Contra el Goliat Multinacional en España

Por José Antonio García Ceballos, CEO de AMG Alquiler de Maquinaria

En el sector español del alquiler de maquinaria, se libra una batalla desigual. De un lado, se encuentran los "Goliats" multinacionales gigantes con flotas ilimitadas, respaldadas por fondos de inversión globales y ejércitos de tecnólogos. Del otro, los "Davids" miles de PYMES de capital familiar que resisten día a día, armados únicamente con el esfuerzo personal de sus propietarios, la lealtad de sus empleados y la promesa de un servicio ultrarrápido y humano.

LA OFENSIVA GLOBAL: CAPITAL CONTRA ESFUERZO

El boom del alquiler en España, impulsado por la necesidad de flexibilidad económica, ha abierto la veda para que las corporaciones internacionales desplieguen todo su arsenal.

La entrada de estos gigantes no es solo una cuestión de competencia; es una alteración del ecosistema. Mientras que las PYMES tienen que meditar cada inversión, las multinacionales pueden permitirse la guerra de precios y la inversión continua en flotas Stage V e híbridas sin pestañear. La brecha tecnológica y de capital se ensancha, convirtiendo la carrera por la modernización en un verdadero callejón sin salida para los pequeños, salvo que consigan con maña y tirando de ingenio adaptarse a las nuevas normativas como hicimos en AMG con el Cubo Solar y los grupos electrógenos dualizados a GLP con la ayuda de Repsol.

DESAFÍOS ESTRUCTURALES: EL DOBLE FILO DE LA NORMATIVA

Los desafíos que enfrenta el David local no solo son comerciales, sino estructurales. Las



reglas de juego parecen diseñadas para favorecer al fuerte:

La Trampa Verde: Las normativas medioambientales, aunque necesarias, suponen una barrera de entrada, mantenimiento insalvable e incluso de continuidad para las pymes que se ven obligadas a cerrar o malvender sus empresas a las multinacionales. Renovar una flota para cumplir con las exigencias de bajas emisiones es un desembolso de capital inasumible para una PYME, obligándola a competir con equipos

más antiguos que son vetados en las licitaciones más rentables, especialmente en entornos urbanos.

La Voz del Lobby: Los grandes grupos del sector tienen la capacidad de influir en la

creación de estándares y requisitos de licitación. Estos marcos reguladores, a menudo diseñados a escala global, favorecen implícitamente a quienes pueden ofrecer volúmenes masivos y uniformidad tecnológica, relegando a las PYMES a los márgenes del mercado. En nuestro caso hemos conseguido esquivar el poder de los lobbies tirando de ingenio y valor empresarial. Aplicamos una guerra de guerrillas con movimientos rápidos e inesperados, esta es la única salida de una PYME en nuestro sector.

EL CORAZÓN DE LA RESISTENCIA: LA PIEL Y EL COMPROMISO

Frente al frío cálculo corporativo, el David local opone la pasión. Las PYMES en el alquiler de maquinaria son, en esencia, negocios familiares donde el propietario pone la piel.

Sacrificio Personal, Respuesta Inmediata: Los propietarios no son meros directivos; son los responsables que responden al teléfono a medianoche si una máquina se avería.

Este compromiso personal es la garantía de que el servicio de atención al cliente es una prioridad, no un departamento.

La Familia Laboral: La relación con los empleados es una de las grandes ventajas competitivas. Se crea un entorno de máxima cercanía y lealtad, donde los operarios y técnicos tienen un conocimiento profundo y de largo recorrido de la maquinaria. Este capital humano es difícilmente replicable por la alta rotación que suelen experimentar las es-

tructuras de las multinacionales, donde el personal son números y no personas. En las PYMES los empleados tienen nombre y apellidos, suelen ser una familia.

LA ESTRATEGIA DEL DAVID: MOVERSE RÁPIDO Y APUNTAR LEJOS

Para sobrevivir a esta embestida, las PYMES deben jugar en un campo de batalla diferente, donde la agilidad y la especialización superan al tamaño:

1. El Valor de la Proximidad y la Fidelización

La PYME domina el territorio. Conoce a sus clientes por su nombre y puede ofrecer soluciones just-in-time. Mientras que el Goliat necesita un proceso logístico estandarizado, el David local puede entregar un equipo o realizar una reparación urgente en cuestión de horas.

Esta flexibilidad es la clave para fidelizar a los pequeños y medianos constructores.

2. El Nicho de la Especialización

La solución no es competir en el commodity, sino en la experiencia. Las PYMES se están especializando en nichos de alto valor añadido —como equipos de elevación especiales, maquinaria para túneles o soluciones específicas de rehabilitación— donde el know-how y el asesoramiento experto de años pesan más que el precio.

3. Digitalización Inteligente

La tecnología es una herramienta de supervivencia, no de lujo. La digitalización debe enfocarse en la eficiencia interna: software

de gestión de servicios de campo para maximizar el uso del stock, optimizar rutas y predecir el mantenimiento. Se trata de rentabilizar el activo existente para compensar la imposibilidad de una renovación completa de la flota. Es de vital importancia comenzar a usar aplicaciones IA para las PYMES del sector para poder competir tecnológicamente. Renovarse o morir, es una cuestión de supervivencia.

CONCLUSIÓN: RESISTIR CON VALOR Y VISIÓN

La lucha de las PYMES españolas del alquiler de maquinaria, ejemplo de la resistencia del tejido empresarial local frente a la globalización. Batalla donde la cercanía, la lealtad y el esfuerzo personal son la única moneda de cambio frente a los miles de millones de euros.

Si el David local quiere seguir en pie, necesita dos cosas: valor para especializarse y visiones públicas que no lo ignoren. Es fundamental que las autoridades faciliten mecanismos de financiación para la transición verde que no expulsen a los pequeños y que defiendan un marco regulatorio que equilibre la cancha de juego. La supervivencia de estas empresas no es solo económica, es una cuestión de mantener la diversidad y la identidad del servicio a nivel territorial y del tejido empresarial local que siempre ha mantenido “lo local” PYMES nacieron para quedarse incluso en los momentos difíciles, cuando llega los momentos duros hemos visto como las multinacionales desaparecen y quedan los “David” locales.

Si utiliza uno de estos,



necesita uno de estos.





La autoridad mundial en plataformas de trabajo en altura

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

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

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

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

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





IPAF ELEVANDO MÉXICO 2025: Un lleno histórico en Monterrey y un nuevo impulso para la seguridad en altura

El día 6 de noviembre se ha celebrado IPAF ELEVANDO MÉXICO con el cartel de “Todo vendido” desde hace una semana.

El evento más importante de Latinoamérica para los profesionales del sector de plataformas elevadoras regresó con más fuerza que nunca... y lo hizo en Monterrey, uno de los principales motores económicos de la región.

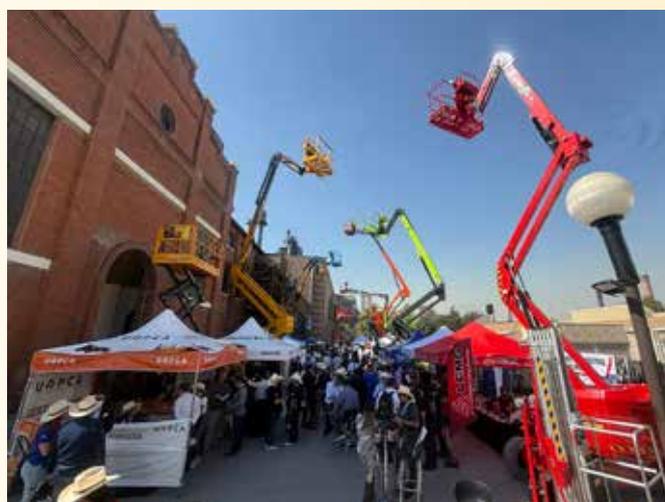
No hay mejor lugar para reunir a quienes están transformando la industria. Más de 270 asistentes llenaron el mítico Parque Fundidora, consolidando a IPAF Elevando México 2025 como el punto de encuentro más relevante del año para el sector de las plataformas en Latinoamérica.

IPAF ELEVANDO MEXICO ha vuelto a demostrar que la combinación de conocimiento técnico, innovación y colaboración empresarial puede elevar —literal y figuradamente— los estándares de la industria.





IPAF Elevando México, Equipo de IPAF



IPAF Elevando México 2025 fue presentado por Didi Sanchezco, una gran comunicadora que ha hecho que el evento haya superado todas las expectativas. Con un programa de alto nivel, una asistencia récord y una impecable organización, el evento se consolida como la cita de referencia para los profesionales de la elevación en América Latina.

Una persona clave para celebrar IPAF ELEVANDO en Monterrey ha sido Ramón Padrón, Director de ISI Rentas, cuya empresa está en Monterrey.

Más que un encuentro técnico, fue una celebración de comunidad, progreso y visión compartida.

El apoyo de Ana Solano de IPAF LATAM y Norteamérica y Catalina Ayerbe fue fundamental, tanto en el reparto de maquetas como en todo el evento desde el comienzo y su organización.

UNA CITA ÚNICA PARA APRENDER, CONECTAR Y CELEBRAR

La jornada, celebrada el 6 de noviembre en el Pabellón Sopladores del Parque Fundidora, ofreció una experiencia completa con conferencias de alto valor, espacios de networking, máquinas expuestas en stands y una recepción de gala con cena, música en vivo y la tradicional rifa IPAF.

Un ambiente inmejorable donde fabricantes, alquiladores, distribuidores y expertos han compartido experiencias, retos y avances en seguridad y profesionalización.

“IPAF no solo eleva personas, también eleva la industria entera. Monterrey ha sido el punto de encuentro donde se respira futuro.” Ha comentado uno de los asistentes.



DIEGO BUSTAMANTE: EL ALMA DEL EVENTO

El gran motor detrás de este éxito es Diego Bustamante, Gerente General de IPAF LATAM, cuya visión, constancia y carisma han convertido a “IPAF Elevando México” en una cita indispensable.



Bustamante, reconocido por su liderazgo inspirador y su habilidad para unir a los distintos protagonistas del mercado, ha hecho de IPAF una comunidad en expansión, donde la seguridad, la innovación y la colaboración son pilares fundamentales.

Su capacidad para aunar simpatía y profesionalidad quedó patente en cada momento del encuentro. Su compromiso con la formación, la certificación y el crecimiento sostenible del sector reafirma el papel de IPAF como referente en la mejora continua de las operaciones en altura.

PONENCIAS QUE MARCARON LA JORNADA

El evento presentó un programa técnico de primer nivel, con ponencias que abordaron temas estratégicos para el presente y el futuro de la industria.

NUESTRA INDUSTRIA EN PERSPECTIVA: LO QUE NOS ESPERA MAÑANA

FRANCISCO VARGAS, DIRECTOR COMERCIAL DE PROSIC

La sesión inaugural situó a los asistentes frente a los desafíos actuales del mercado latinoamericano de plataformas elevadoras. El Sr. Vargas analizó tendencias de crecimiento, la evolución del alquiler y los nuevos modelos de negocio en México. La reflexión central fue clara: adaptarse a los cambios tecnológicos y normativos será clave para el crecimiento sostenible del sector en la próxima década.



Francisco Vargas, director comercial de Prosic

Francisco Vargas, director comercial de Prosic, lleva 30 años en el mercado. Ha trabajado en varias marcas. Siendo un referente en el mercado, Paco desgranó cómo está la industria y hacia dónde va. La industria

le ha ofrecido retos y satisfacciones, pero siempre con valores formativos. Compartió una mirada histórica de la historia del sector.

Abordó el contexto, los antecedentes del inicio en México para que los que vengan sepan lo que hay. Reconoció públicamente a los visionarios y primeros actores que dieron visibilidad a la industria y reconoció el esfuerzo de las personas que han hecho avanzar el sector. Por último, reconoció el esfuerzo de IPAF por y para la seguridad.

La industria del alquiler en México se remonta a 1995, cuando ofrecer una plataforma era un reto increíble. Era empezar de cero, alquilando plataformas por horas, unos elevadores manuales. Encontraron muchas oportunidades a medida que pasaba el tiempo. En 1999 empezaron a representar dos fabricantes globales, creando el equipo comercial y buscando industrias para entrar, más tarde, suministro de repuestos, soporte técnico y más tarde capacitación.

Aprendió que los que formamos esta industria son patrimonio de México y su crecimiento. Se conquistaron retos como modelos de negocio sostenibles, formación y cultura de seguridad, excelencia en soporte integral y obtener un reconocimiento normativo.

La gente que forma la industria son personas con talento, y reconoció especialmente a los visionarios que vieron oportunidades donde otros no lo vieron.

Perseverancia, integridad comercial y vocación de servicio, son características que se dieron en las siguientes personas a las que quiso dar reconocimiento: D. Pedro Archea, Ramón Brandal, Adrián del Paso, Artemio Zambrano y Artemio Herrera.

Reconoció la labor de las asociaciones y cámaras como AMDM y la labor de IPAF como impulsor de la formación y seguridad en alturas. Para concluir, el Sr. Vargas explicó que las lecciones que nos ayudarán para el futuro es que la educación es inversión estratégica, que la profesionalización es rentable, que la regulación útil nace del diálogo y que la industria necesita "organización orgánica".

Hizo un llamamiento a la acción para mejorar la industria colaborando, activando la mesa técnica nacional, elevar el estándar con una certificación obligatoria, jugar con la transparencia, y convertirse en una voz fuerte para la industria.

IA APLICADA: EFICIENCIA Y SEGURIDAD EN PLATAFORMAS ELEVADORAS

DANIEL VILLARREAL, CONSULTOR ESPECIALISTA EN IA

Una de las ponencias más esperadas del día la llevó a cabo Daniel Villarreal, Consultor Especialista en IA, que exploró cómo la inteligencia artificial está transformando la inspección, el mantenimiento y la operación de equipos, mejorando la seguridad y reduciendo el error humano. Los ponentes destacaron casos prácticos en los que los sistemas de IA permiten detectar fallas tempranas y optimizar el rendimiento de flotas.



Daniel Villarreal, Consultor Especialista en IA

Las ventajas de la IA en las que se centró fueron:

- La autonomía inteligente
- Los 3 vectores de la IA
- Casos reales
- Transformación del talento.

LA SEGURIDAD COMO HÁBITO CLAVE YANINA BUNDREA, DIRECTORA DE RK ELEVACIONES

En esta presentación, Yanina Bundrea, Directora de RK Elevaciones, puso el acento en el factor humano. No basta con tener buenas máquinas: la verdadera diferencia la marca la cultura de seguridad. Se presentaron estrategias para convertir la seguridad en un hábito diario dentro de las empresas de alquiler, producción y mantenimiento, destacando ejemplos de éxito en México y Latinoamérica.



Yanina Bundrea, Directora de RK Elevaciones

Basado en el libro “El poder de los hábitos”, explicó a la audiencia mediante el ejemplo de Alcoa, una de las mayores productoras de aluminio del mundo, la cual había cometido muchos errores a la hora de expandirse, perdiendo clientela, además de no ser una empresa feliz, con problemas con inversores, un panorama dramático. La llegada de Paul O’Neill como director en 1987 marcó un punto de inflexión: en su primer discurso, habló exclusivamente de condiciones de seguridad laboral y de su objetivo de convertir a Alcoa en la empresa más segura de Estados Unidos. No mencionó las ganancias, pero los resultados fueron contundentes: años sin accidentes laborales y un incremento de ingresos cinco veces superior.

Lo que hizo fue enfocar su energía en un hábito y ver como los cambios se diseminaban por el resto de la organización. Explicó que hay hábitos clave que importan más que otros. Los hábitos que más importan son aquellos que cuando empiezan a cambiar desplazan y reconfiguran otros patrones.

Con ese símil, Yanina lo trasladó a nuestro sector y la importancia de la seguridad en nuestras empresas: “La seguridad será un indicador de que el cambio de hábitos de toda la organización está progresando”, explicó.

Yanina viene de una empresa familiar de casi 50 personas y lo tiene claro, tampoco se negocia la seguridad. “Si la seguridad funcionó para una empresa gigantesca, ¿Cómo no va a servir para las empresas de plataformas?”, concluyó Yanina.

Basándose también en el libro “Hábitos Atómicos”, explicó el método para crear y consolidar hábitos de seguridad dentro de las empresas, invitando a los presentes a reflexionar sobre su propia práctica: “¿Qué están esperando para incorporar la seguridad como un hábito clave?”

MACA LIVE! – TOMANDO EL PULSO DE LA INDUSTRIA MACARENA GARCÍA OLIVER, DIRECTORA DE LA REVISTA MOVICARGA

A través de un formato dinámico y participativo, la periodista y directora de la Revista Movicarga, Macarena García Oliver, fue haciendo



Macarena García Oliver (Movicarga)

preguntas a la audiencia para conocer cómo está el mercado de renta de plataformas en México, cuántas máquinas creen que hay, cuáles son las tendencias, hacia donde vamos y cuáles son las limitaciones, como falta de personal técnico.

El debate ofreció una mirada honesta sobre la situación actual del sector y los retos del sector.

IPAF RENTAL+: LA DISTINCIÓN QUE ELEVA LA SEGURIDAD Y LA EXCELENCIA EN EL ALQUILER DE PLATAFORMAS ROMINA VANZI, DIRECTORA DE DESARROLLO REGIONAL IPAF

Una de las ponencias que despertó mayor interés fue la de Romina Vanzi, Directora de Desarrollo Regional de IPAF, quien presentó el programa IPAF Rental+, un distintivo que está transformando la manera en que las empresas de alquiler operan y son percibidas en el mercado.

¿QUÉ ES IPAF RENTAL+?

IPAF Rental+ es una certificación internacional de calidad y seguridad diseñada para empresas de alquiler de plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP).



Romina Vanzi, Directora de Desarrollo Regional de IPAF

Este sello garantiza que el alquilador cumple con los más altos estándares de seguridad, mantenimiento, capacitación y servicio al cliente establecidos por IPAF, la organización líder mundial en el impulso del trabajo seguro en altura.

No se trata solo de un reconocimiento, sino de una garantía para el cliente. Una empresa certificada bajo el programa Rental+ demuestra que ha superado auditorías técnicas y operativas que verifican su cumplimiento con los requisitos más exigentes de seguridad, trazabilidad y competencia profesional.

VENTAJAS PARA LOS ALQUILADORES

Romina Vanzi destacó durante su charla que IPAF Rental+ no es un gasto, sino una inversión estratégica que aporta valor tangible a las empresas de alquiler. Entre sus principales beneficios se encuentran:

1. Confianza y diferenciación en el mercado

En un entorno cada vez más competitivo, contar con la certificación IPAF Rental+ es una forma de destacar frente a la competencia. Las empresas con este sello transmiten confianza y profesionalismo, fortaleciendo su reputación y su relación con los clientes.

2. Seguridad como eje del negocio

El programa impulsa la implementación de protocolos de seguridad estandarizados, desde la inspección de equipos hasta la entrega de máquinas al cliente. Esto reduce incidentes, mejora la eficiencia operativa y refuerza la cultura de prevención dentro de la empresa.

3. Profesionalización del equipo humano

Ser parte de Rental+ exige que los operadores, instructores y técnicos estén formados y certificados por IPAF, garantizando que las máquinas sean entregadas y utilizadas bajo las mejores prácticas internacionales.

Vanzi subrayó que la capacitación continua es el corazón del programa: “Una flota puede ser moderna, pero sin personal cualificado no hay seguridad real.”

4. Auditorías que elevan los estándares

Las empresas certificadas son auditadas regularmente por evaluadores independientes, lo que asegura una mejora constante. Estas auditorías abarcan mantenimiento, documentación, gestión de riesgos, formación y satisfacción del cliente.

5. Acceso a nuevas oportunidades comerciales

Cada vez más proyectos —especialmente los vinculados a grandes constructoras e industrias— priorizan trabajar con proveedores certificados IPAF Rental+. De este modo, las empresas que cuentan con la distinción abren puertas a contratos más exigentes y de mayor volumen.

UN COMPROMISO CON LA EXCELENCIA

Durante su intervención, Romina Vanzi enfatizó que IPAF Rental+ no solo mejora la imagen de las empresas, sino que protege vidas.

El objetivo es crear un ecosistema donde todas las etapas del alquiler, desde la selección del equipo hasta su uso en obra, estén guiadas por criterios de seguridad, responsabilidad y competencia técnica.

“El alquiler no es solo entregar una máquina. Es ofrecer confianza, seguridad y conocimiento. IPAF Rental+ es el puente entre la calidad del servicio y la seguridad del usuario,” explicó Romina Vanzi, Directora de Desarrollo Regional IPAF.

La presentación de IPAF Rental+ en Monterrey confirma el interés de los alquiladores mexicanos y latinoamericanos por adoptar estándares globales que respalden su compromiso con la seguridad.

En un país con una industria de acceso en plena expansión, el programa se perfila como un sello de referencia que elevará la competitividad del mercado nacional frente a los grandes actores internacionales.

La charla de Romina Vanzi dejó claro que la certificación IPAF Rental+ es una filosofía de trabajo que pone a las personas primero. Cada empresa que se suma al programa está contribuyendo a construir una industria más profesional, segura y sostenible.

MAQUINARIA EXPUESTA

Las máquinas que se expusieron fueron:

LGMG

Elevador MP1208SE
Manipulador Telescópico H625
Plataforma articulada A45JE-2

SEGAMAC, distribuidor de ZOOMLION

Plataforma articulada ZA20JEH
Plataforma de tijera ZS0808AC-Li

HAULOTTE

Plataforma articulada SIGMA 16
Plataforma de Tijera Compact 10

SINOBOOM

Plataforma articulada AB14EJ
Plataforma tijera 0608N

DINGLI

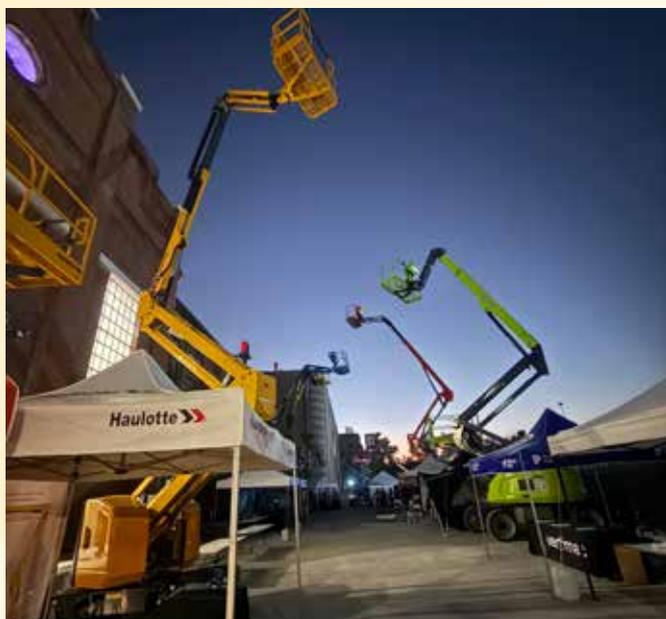
Plataforma articulada BA 20 CHRT2
Plataforma de tijera JCPT1612AC

XCMG

Plataforma de tijera XG1930AC
Plataforma articulada XGA16 ACK-Li

SANY

Plataforma tijera SPS0808HA
Plataforma Articulada SPA14 AC Li





- Dorian Palma - Ambipar Response Training
- Cristian Herrera Vidal - O & V Rental
- Sebastian Lagos Rental - Patagonia SPA
- Diego Botero Mesa - CGB - Comercializadora Gomez Botero SAS
- Ing. Johnson Mendoza Suarez - AeroRental Ltda
- Victor Javier Salas Aguilar - Eleevo Solutions
- Melissa De la Cruz - Up Equipment SAS
- Ramón Padrón Rojas - ISI Rentas - Asesoría y Servicios Industriales
- Ignacio Sanchez - mateco México
- Artemio Herrera - Promotora de Servicios Integrales para la Construcción

Este año, esperan alcanzar 3,200 licencias emitidas, con una meta de 4,214 para 2026.

La organización cuenta actualmente con 90 miembros, cifra que seguirá en aumento el próximo año, impulsada por la incorporación de 10 nuevos miembros.

En la región, Latinoamérica cuenta con 8 instructores senior, quienes fortalecen la calidad y alcance de la capacitación en el sector.

NETWORKING Y CELEBRACIÓN EN EL PARQUE FUNDIDORA

Tras las ponencias, los asistentes disfrutaron de un networking con bebidas y música en vivo frente a las emblemáticas chimeneas del Parque Fundidora, un símbolo del espíritu industrial de Monterrey.

PRESENTACIÓN DE ILARC – CONSEJO LATINOAMERICANO DE IPAF: RAMÓN PADRÓN, DIRECTOR DE ILARC / ISI RENTAS

El anuncio del nuevo Consejo Latinoamericano de IPAF (ILARC) fue uno de los hitos de la jornada, a cargo de Ramón Padrón, director de este consejo latinoamericano. Este órgano busca fortalecer la representación regional y fomentar políticas unificadas de seguridad, capacitación y certificación en todos los países miembros.

Su función es reforzar la representación, coordinación y adaptación regional de IPAF en América Latina.

Los miembros del Consejo son:

- Ignacio Molina - Crane's Engineering & Operator México SA DE CV
- Amaury Gaytán Gasca - Maquinaria y Servicios Industriales Gac, S.A de C.V - Grupo GACSA
- Gil Ortiz - Encinas Lift
- Tomás Herrera - Alo Group Perú
- Mauricio Sanchez - IMG Rental S.R.L.
- Yanina Bundrea - RK Elevaciones
- Emilio Pernas - Haulotte Argentina
- Ezequiel Vogel - LV Steigen SRL



Ramón Padrón





Rifa de maquetas

El ambiente festivo culminó con una cena especial y la tradicional rifa IPAF, donde se reconoció la colaboración de patrocinadores y el compromiso de todos los asistentes con la seguridad en altura. Con un grupo de jazz animando la velada, la cena terminó con la tradicional rifa de maquetas y regalos de los patrocinadores.

Además, Diego Bustamante hizo referencia al orgullo que supone para México que AMMEC hubiese ganado el premio IAPA de este año, por su labor de integrar a nivel laboral a gente que no tiene recursos, un proyecto de certificación y esperanza para migrantes y ex-reclusos. Emerson Baca, Gerente de AMMEC explicó que a través de estas colaboraciones, AMMEC Training no solo está certificando habilidades técnicas, sino que está forjando caminos hacia un futuro más prometedor para aquellos que más lo necesitan. Con cada certificación, se abre una puerta hacia la dignidad, la esperanza y la oportunidad.

PATROCINADORES QUE IMPULSAN LA SEGURIDAD Y LA INNOVACIÓN

El éxito del evento no habría sido posible sin el respaldo de los sponsors oficiales, que demostraron su compromiso con la profesionalización del sector:



GOLD SPONSORS

- ALO LIFT
- DINGLI
- HAULOTTE
- LGMG
- SANY
- SINOBROOM
- XCMG
- ZOOMLION

SILVER SPONSORS

- TROJAN
- ENERGY DEPOT
- SKYJACK
- GENIE
- TVH
- PLATFORM PARTS

BRONZE SPONSORS

- MCS
- UOPCA
- RODARTE

SPONSORS DE APOYO

- MOVICARGA
- AMDM
- PREVENICIONAR
- RX



El almuerzo fue patrocinado por ALO Lift, fortaleciendo su presencia en la región como una marca activa en la formación y promoción del trabajo seguro.



El compromiso de todas estas empresas refleja la madurez del sector y su apuesta por una industria cada vez más segura, profesional y conectada.



Ammec



Networking Event

IPAF celebra con éxito su PDS para instructores en México: actualización, formación y crecimiento profesional en Monterrey

El 5 de noviembre de 2025, IPAF celebró en Monterrey, Nuevo León, una nueva edición de su Seminario de Desarrollo Profesional (PDS), una jornada de actualización obligatoria para todos los instructores de la federación.



El evento reunió a instructores certificados, auditores, gerentes de formación y representantes de centros IPAF de todo el país, en una cita clave que refuerza el compromiso con la excelencia formativa, la seguridad y la profesionalización del sector del acceso motorizado en Latinoamérica.

Con una participación activa y una agenda completa, el PDS IPAF México 2025 se consolidó como una cita imprescindible para la comunidad de instructores de la federación en Latinoamérica.

El encuentro no solo permitió reforzar conocimientos técnicos, sino también fortalecer la red de formadores comprometidos con la misión de IPAF: promover el uso seguro y eficaz de las plataformas de trabajo en altura en todo el mundo.

Este año en Latinoamérica se superarán las 3000 licencias y ya tienen 100 instructores en la zona.

Cada vez hay más instructores senior que ayudan a que crezca la comunidad IPAF en Latam.

Antes de comenzar el PDS, Diego Bustamante, responsable de IPAF en Latinoamérica, entregó los esperados premios de instructor de año, centro de formación del año y reconocimiento especial por licencias emitidas:

- Instructor del año 2024: Abraham Silva de México
- Instructor del año 2024: Germol Vargas de Colombia.
- Centro de Formación del año 2024: Aerorental de Colombia
- Centro de Formación del año 2024: Ammec de México.
- Premio al reconocimiento especial por 1000 licencias emitidas en 2024 a Nacho Fernandes, Ramírez Uruguay, por Latinoamérica.





Premio Nacho Fernandes



Instructor del año 2024: Abraham Silva de México



Centro de Formación del año 2024: AMMEC de México



Mejor Instructor del año 2024: Germol Vargas de Colombia y Mejor Centro de Formación del año 2024: Aerorental de Colombia

UN EVENTO DE REFERENCIA PARA LOS INSTRUCTORES IPAF

El PDS —Professional Development Seminar— es un encuentro anual que IPAF organiza en distintas regiones del mundo para que sus instructores se mantengan al día con las últimas normativas, recursos técnicos y metodologías de enseñanza.

Además de ser un requisito obligatorio para conservar la acreditación IPAF, el seminario fomenta la mejora continua y el intercambio de experiencias entre profesionales de la formación en altura.



Diego Bustamante, Gerente General de IPAF LATAM

La apertura del evento estuvo a cargo de Diego Bustamante, Gerente General de IPAF LATAM, quien destacó la importancia de seguir impulsando la cultura de la seguridad y la capacitación de calidad: *“La formación es la base sobre la que se construye un sector más seguro, más eficiente y más profesional. Este PDS es una oportunidad para reforzar conocimientos y estrechar lazos entre quienes comparten la misma vocación: enseñar a trabajar en altura con responsabilidad.”*

CONTENIDOS TÉCNICOS Y ACTUALIZACIÓN NORMATIVA

El programa del PDS México 2025 combinó ponencias técnicas, debates, talleres y actualizaciones clave para el cuerpo de instructores:

- **“Más allá de la inspección: revisiones exhaustivas vs certificación”** a cargo de Ramón Padrón (Director de ISI Rentas / Instructor Senior IPAF), abordó las diferencias entre la revisión visual y la certificación técnica, enfatizando la importancia de los procedimientos de mantenimiento preventivo.



Ramón Padrón (Director de ISI Rentas / Instructor Senior IPAF)

En los últimos diez años hemos tenido al menos 87 fallecimientos por problemas técnicos de los equipos, según IPAF. Es un número muy grande.

Los controles que hay son:
 - Inspección inicial de la fábrica
 - Inspección frecuente
 - Inspección programada

Pero falta una inspección intermedia: la REVISIÓN EXHAUSTIVA, que la debe hacer un ente acreditado por una persona competente CAP.

Muchas veces por carencia de alternativas, antes se certificaban las plataformas por los certificadores de grúas, antes no había revisión.

Es necesario realizar una revisión exhaustiva al menos una vez al año. Hay entes acreditadores diferentes en cada país que acreditan cumplimiento normativo.

Preguntó a la audiencia a cuántos equipos se les hace revisión exhaustiva. El Sr. Padrón piensa que se están certificando el 30% de los equipos y se están realizando sólo un 25% de certificaciones sin revisión.

Según el Sr. Padrón lo que más favorece a las empresas es realizar las revisiones exhaustivas cada doce meses por persona competente CAP.

CAP son las siglas en inglés de «personal especialmente capacitado». El programa CAP es un nivel avanzado de evaluación que certifica la competencia de los técnicos para efectuar las revisiones obligatorias de las PEMP/PTAs, plataformas de trabajo con desplazamiento sobre mástil (PTDMs) o

Elevadores de Construcción (CHs) con el máximo nivel de exigencia, de acuerdo con lo estipulado en la legislación o en las normativas.

Evaluadores experimentados de los centros de formación homologados por IPAF, realizan las formaciones que capacitan a aquellos que cumplen los requisitos previos para ser candidatos a técnicos especialmente capacitados. También hay un examen teórico técnico y una evaluación práctica en cada categoría de PEMP para la que el candidato quiera estar capacitado.

Animó a los instructores a certificarse como certificadores técnicos CAP para garantizar que se cumplen estas revisiones exhaustivas.

- **Nacho Fernandes, Auditor IPAF / Instructor Senior IPAF**, explicó el proceso de renovación de licencias, una gestión que cada formador debe conocer a fondo para mantener su acreditación vigente.
- **Gil Ortiz, Gerente General de Encinas Lift**, presentó una actualización normativa y evaluación profesional, detallando los cambios re-



cientos que afectan al sector del acceso motorizado y la necesidad de profesionalizar la figura del evaluador.

- **La mesa redonda de instructores analizó “qué esperar del staff IPAF y de los clientes”**, abriendo un espacio de diálogo y experiencias compartidas. Fue un momento de intercambio de ideas y sirvió para fomentar la comunicación entre los instructores, cada uno aportando ideas que ayudasen a los demás.
- **Melissa De la Cruz, Gerente de Formación de Equipos UP y SST**, impartió una ponencia sobre psicología y manejo de grupos en formación técnica, un tema innovador que puso en valor las habilidades pedagógicas del instructor más allá del conocimiento técnico.
- Finalmente, **Romina Vanzi, Directora de Desarrollo Regional IPAF**, presentó los nuevos recursos IPAF y referencias de precios, destacando las herramientas digitales que la federación pone a disposición de los centros de formación para mejorar su gestión y eficiencia.

FORMACIÓN, NETWORKING Y COMPROMISO CON LA SEGURIDAD

Durante las pausas y el almuerzo, los asistentes pudieron compartir experiencias y debatir sobre los retos del mercado mexicano y latinoamericano en torno a la formación y certificación en plataformas elevadoras, generando un valioso espacio de networking y cooperación profesional.

El PDS de Monterrey reafirmó el compromiso de IPAF con la calidad de la enseñanza, la seguridad operativa y la actualización constante de sus instructores, pilares esenciales de una industria que evoluciona con rapidez y exige cada vez mayor rigor técnico.





ASISTENTES IPAF ELEVANDO



















LoxamHune impulsa su línea de venta de maquinaria mediante una nueva alianza con Wacker Neuson

LoxamHune, empresa líder de alquiler de maquinaria en España y Portugal, ha firmado una alianza estratégica con Wacker Neuson para distribuir en exclusiva equipos de excavación y maquinaria pequeña del fabricante en las provincias de A Coruña, Ourense y Pontevedra.

Con este motivo, hoy se ha celebrado en la Cantera de Trambasaguas coruñesa una jornada de exhibición, demostración y prueba de los últimos modelos de máquinas de movimiento de tierras de Wacker Neuson.

El espacio donde ha tenido lugar el evento ha sido cedido por dos importantes clientes de LoxamHune en la zona: Vazquez y Reino SL y F. Gómez y Cía, S.L.

Sergio Banzo, director de Operaciones de LoxamHune, aseguró que “el acuerdo con uno de los fabricantes líderes en maquinaria de construcción supone un impulso en nuestra estrategia de diversificación de negocio, en este caso con la venta de maquinaria nueva”.

Banzo añadió: “Tras años de relación entre ambas compañías, este nuevo paso consolida una alianza estratégica basada en la confianza, la calidad y la búsqueda constante de la excelencia”.

De este modo, LoxamHune refuerza también su compromiso con la innovación y el servicio al cliente, y amplía su oferta de soluciones para los profesionales de la construcción, la industria y la obra pública.

Durante la jornada de hoy, las empresas invitadas al evento han podido probar de primera mano los últimos modelos en venta y recorrer circuitos diseñados para poner a prueba la fiabilidad, la fuerza y la potencia de los equipos Wacker Neuson.

Además, han tenido la oportunidad de recibir asesoramiento experto sobre su funcionamiento, mantenimiento y rendimiento; y acceder a promociones exclusivas de compra y financiación de los distintos tipos de maquinaria.



Liebherr presenta en Austria sus últimas innovaciones tecnológicas para la División de Movimiento de Tierras y Minería ante la prensa internacional

Liebherr ha celebrado en su fábrica de Telfs (Austria) un gran encuentro con la prensa internacional para presentar sus últimas innovaciones en maquinaria de construcción, minería y transporte de materiales. Durante dos intensas jornadas, periodistas de todo el mundo conocieron de primera mano las nuevas soluciones de la marca, combinando conferencias, demostraciones en vivos y visitas guiadas a la fábrica.



El evento contó con la presencia de Steffen Günther, Director General y miembro del Consejo de Administración de Liebherr-International AG; Joachim Strobel, Director General de Ventas de Liebherr-EMtec GmbH; y Martin Längle, Director General de Ventas de Liebherr-Werk Telfs GmbH, quienes destacaron la apuesta de la compañía por la innovación sostenible, la eficiencia energética y la digitalización.

El encuentro de Liebherr en Telfs no solo sirvió para mostrar maquinaria, sino para reafirmar la visión de la compañía hacia un futuro más digital, autónomo y sostenible.

Desde el concepto futurista S1 Vision hasta la integración total de sistemas inteligentes como LiReCon e loMine, Liebherr demuestra que la innovación no es solo parte de su historia, sino el motor de su evolución tecnológica global.

EFICIENCIA E INTELIGENCIA: EL CONTROL DE MÁQUINAS DEL FUTURO

Liebherr impulsa las obras a nivel digital, automatizado y conectado, combinando software inteligente, asistencias con IA, teleoperación y, cuando aporta valor, autonomía. Y por eso, durante el viaje se centran en las siguientes novedades:

- **Automatización a medida:** el grado óptimo depende de cada máquina, entorno y tarea. En los trabajos rutinarios, alta automatización; en obras urbanas complejas, asistencia y automatización parcial donde el factor humano es fundamental.

- **LiReCon como palanca de productividad y seguridad:** turnos más ágiles, operación multimáquina, menos vibración/ruido/polvo para el operador y capacidad de actuar en operaciones exigentes.
- **Maquinaria autónoma:** la pala cargadora autónoma reconoce obstáculos, calcula trayectorias y aprende con IA, ejecutando tareas con alta precisión y menor consumo y desgaste. Núcleo: Liebherr Autonomous Operations + Autonomous Job Planner (validado en Bauma con miles de toneladas manipuladas).
- **S1 Vision como plataforma futura:** compacto, eléctrico y autónomo, listo para integrarse en un ecosistema digital.
- **Conectividad:** Liebherr Connect (construcción) e loMine (minería) como base de datos completos, diagnóstico remoto, energía inteligente y gestión de flota optimizada.

S1 VISION: EL FUTURO DEL TRANSPORTE DE MATERIALES

Liebherr sorprendió al público con el S1 Vision, un revolucionario concepto de transporte autónomo y eléctrico nacido de la colaboración entre Liebherr Corporate Ventures AG y Liebherr Mining Equipment Newport News Co.

Diseñado desde cero, el S1 Vision redefine el transporte de materiales al reducir el diseño del camión a sus componentes esenciales: un solo eje y dos ruedas, con una carga útil de 131 toneladas, adaptable a sectores como la minería, la agricultura o la construcción.

Su sistema de autonivelación garantiza la estabilidad en terrenos irregulares, mientras que su radio de giro le permite maniobrar en espacios reducidos. Totalmente eléctrico y equipado con sensores inteligentes, puede operar de manera autónoma, evitar obstáculos y coordinarse con otros vehículos para optimizar la eficiencia.

Además, su diseño modular facilita el mantenimiento y reduce costes logísticos, consolidando al S1 Vision como una apuesta visionaria por un transporte seguro, sostenible y sin emisiones.



PR 776 GENERACIÓN 8: LA EXCELENCIA EN BULLDOZERS

La fábrica de Telfs fue el escenario ideal para mostrar los resultados de la Generación 8 del PR 776, presentada en MINExpo 2024 y ya en funcionamiento en cinco países.

Con un peso operativo de 70 toneladas, el nuevo modelo combina potencia, precisión y eficiencia de combustible, consolidándose como una referencia mundial en el sector minero.



Entre sus novedades, Liebherr destacó la integración del sistema de teleoperación LiReCon, que se estrenará en 2026 en una mina de SQM en Chile, permitiendo controlar los bulldóceres de forma remota desde un entorno seguro. También incorpora los nuevos Sistemas de Asistencia al Operador (OAS), que automatizan el control de la hoja y el desgarrador, reduciendo la fatiga del operador y mejorando la productividad.



En Europa, el modelo PR 776 G8 ya está operativo de la mano de la compañía AMM Obra Civil, con sede en Murcia, que ha ampliado su flota de bulldóceres Liebherr para grandes proyectos de infraestructura y restauración de canteras.

65 AÑOS DE INNOVACIÓN EN BULDÓCERES: LA HISTORIA DE UN LIDERAZGO

Liebherr celebró también más de seis décadas de liderazgo en la fabricación de bulldóceres. Desde el accionamiento hidrostático introducido en 1956 hasta la actual Generación 8, la marca ha marcado el rumbo de la ingeniería de precisión aplicada al movimiento de tierras.

La evolución ha sido constante: del sistema de control electrónico Litronic a las mejoras ergonómicas y de potencia de la Generación 4 y 6, hasta llegar a los modelos actuales, que combinan máxima eficiencia, confort de manejo y sostenibilidad.

Todos los bulldóceres se fabrican íntegramente en Telfs, donde la precisión, la innovación y la calidad definen cada proceso productivo.



INVERSIONES EN TELFS PARA SOSTENER EL CRECIMIENTO

La fábrica incorpora líneas avanzadas, procesos energéticamente eficientes, un nuevo centro logístico (~35 M€), edificio administrativo y mayor I+D. Resultado: más capacidad, plazos más cortos y estándares de fabricación aún más altos para atender la demanda global.

Con servicio postventa, formación, técnicos y repuestos, Liebherr asegura disponibilidad a largo plazo y ejecución en plazo y presupuesto.

MANIPULADORES TELESCÓPICOS GENERACIÓN 6: CONFORT, POTENCIA Y SEGURIDAD

La nueva Generación 6 de manipuladores telescópicos, fabricados también en Telfs, ya está disponible a nivel global. Con mejoras centradas en la ergonomía, visibilidad y control, estas máquinas redefinen el trabajo diario en la construcción y la industria.





El rediseño de la cabina, los joysticks, el nuevo sistema de aire acondicionado y las mejoras en la iluminación LED ofrecen un entorno de trabajo más confortable y seguro.

Liebherr amplía además su gama con la T 48-8s, que puede alcanzar 8 metros de altura de elevación, ideal para operaciones industriales y logísticas.

Su combinación de robustez, maniobrabilidad y sostenibilidad consolida a Liebherr como uno de los fabricantes más avanzados en este segmento.

LIRECON: CONTROL REMOTO Y SEGURIDAD AVANZADA

Otro de los grandes protagonistas fue el sistema de teleoperación LiReCon (Liebherr Remote Control), presentado por primera vez en Bauma 2025. Este sistema permite manejar excavadoras, buldóceros y grúas torre a distancia y en tiempo real, con cámaras, micrófonos y sensores que ofrecen una experiencia de control precisa y segura.



Durante la demostración, una excavadora R 926 G8 y un buldócer PR 726 G8 fueron operados remotamente desde el InnovationLab, así como una grúa torre 240 EC-B Fibre situada a más de 200 kilómetros de distancia.

La tecnología garantiza un incremento de la seguridad laboral, reducir los tiempos de inactividad y abrir nuevas posibilidades para trabajar en entornos exigentes.



IOMINE: EL ECOSISTEMA DIGITAL PARA LA MINERÍA DEL FUTURO

Liebherr presentó también su cartera tecnológica IoMine, una plataforma que integra soluciones avanzadas de automatización, guiado y mantenimiento remoto para operaciones mineras.

Dividida en tres familias —Operate, Automate y Maintain—, IoMine permite una gestión integral de flotas, operaciones autónomas y mantenimiento predictivo.

Incluye herramientas como el Fleet Management System (FMS), el Machine Guidance System (MGS) y la Autonomous Haulage Solution (AHS), junto con el ya mencionado LiReCon, todo dentro de una arquitectura conectada que optimiza la productividad y la seguridad.

“Nuestro objetivo es ofrecer un ecosistema tecnológico completo que integre todas las fases de la operación minera con máxima eficiencia y seguridad”, explicó Swann Blaise, Director de Marketing de Liebherr-Mining Equipment SAS.

Este viaje a Telfs demostró que Liebherr va más allá, con una estrategia de electrificación, automatización pragmática, teleoperación y conectividad al servicio de la seguridad, la eficiencia y la rentabilidad. Con la Generación 8 al completo, la Generación 6 en telescópicas, el concepto S1 Vision, LiReCon e IoMine, Liebherr vuelve a marcar el paso tecnológico del sector.



Grues i Transports Salvador amplía su flota con una plataforma extensible De Angelis 2S37 suministrada por Transgrúas

Transgrúas ha realizado una nueva entrega a la empresa Grues i Transports Salvador, referente en el sector del transporte especial y de grúas en Cataluña, con más de 50 años de trayectoria profesional. En esta ocasión, la compañía ha incorporado a su flota una plataforma extensible De Angelis modelo 2S37, perteneciente a la nueva serie G-Light, caracterizada por su ligereza, resistencia y eficiencia operativa.

Fabricada con aceros de alta resistencia STRENX (anteriormente conocidos como Weldox y Domex), la serie G-Light ofrece una excelente relación entre capacidad estructural y peso propio, lo que permite optimizar la eficiencia energética y maximizar la carga útil en cada operación de transporte.

El modelo De Angelis 2S37 cuenta con una capacidad de carga de 37 toneladas, una carga útil de 29.500 kg y una tara aproximada de 7.500 kg. Dispone de un sistema extensible EASY-SCOPIC, que permite alcanzar una longitud total de 12,3 metros, con bloques neumáticos cada 500 mm y soportes intermedios para asegurar la máxima estabilidad durante las maniobras.

Entre sus principales especificaciones técnicas destacan:

- Dos ejes SAF direccionales hidráulicos, con capacidad de 9 toneladas por eje.
- Suspensión neumática con doble válvula de nivelación (± 100 mm).
- Alineación electrohidráulica manual por radio.

- Frenos de disco y chasis de acero plegado y soldado en doble T.
- Piso de madera reforzado y laterales abatibles de aluminio de 800 mm, con espacio para el paso de cintas de sujeción.

La plataforma se completa con caja de herramientas integrada y todos los elementos necesarios para ofrecer un rendimiento seguro, fiable y adaptable a diferentes necesidades de transporte.

Desde Transgrúas, la compañía ha manifestado su satisfacción por seguir cola-

borando con Grues i Transports Salvador, destacando la relación de confianza mantenida a lo largo de los años. “Nos enorgullece que empresas con tanta experiencia sigan apostando por nuestras soluciones para seguir creciendo con las mejores garantías de calidad y servicio”, afirman desde la empresa.

Con esta entrega, Transgrúas refuerza su compromiso con el sector del transporte especial y la elevación, ofreciendo equipos de última generación que combinan tecnología, fiabilidad y eficiencia.



Discover Battery amplía su producción para satisfacer la creciente demanda europea y mundial de baterías AGM

Pionera en el desarrollo de baterías industriales de tracción Dry Cell AGM para aplicaciones de potencia motriz, la empresa canadiense Discover Battery da un paso adelante. Su planta de producción y ensamblaje en Vietnam, pilar de su estrategia de crecimiento global, ha ampliado su alcance para fabricar toda la cartera de productos DRY CELL AGM de la compañía, que incluye baterías y soluciones destinadas a las plataformas aéreas de trabajo.



Establecida en 2015, la instalación ha ido ampliando constantemente su capacidad para producir toda la gama de baterías Discover Traction DRY CELL AGM, atendiendo a clientes de todo el mundo con una producción fiable y de gran volumen.

A medida que la electrificación se acelera en los equipos de construcción, las plataformas aéreas y los vehículos industriales, la demanda de baterías fiables, sin mantenimiento y de alto rendimiento aumenta rápidamente. Contratistas, empresas de alquiler y fabricantes de equipos originales (OEM) de todo el mundo —especialmente en Europa— buscan soluciones duraderas y disponibles para operar en las condiciones más exigentes: temperaturas extremas, corrientes elevadas y cargas parciales. Discover Battery, pionera en el desarrollo de baterías industriales de tracción Dry Cell AGM, está ampliando su infraestructura industrial para responder a esta creciente demanda.

En el corazón de esta estrategia se encuentra la planta de producción y ensamblaje de Discover en Vietnam, que ahora fabrica toda la gama de productos DRY CELL AGM, cubriendo todos los modelos necesarios para plataformas aéreas, desde 6V hasta 12V y hasta 390 amperios-hora. Complementando su planta original en China, el sitio de Vietnam duplica la capacidad de producción global de las baterías DRY CELL AGM y el grupo envía más de un millón de baterías de plomo-ácido al mes a todo el mundo, incluyendo todas sus líneas de actividad.



Los equipos de ensamblaje automatizados aseguran consistencia, rendimiento y fiabilidad en cada batería Discover.

UN ECOSISTEMA INDUSTRIAL RESPONSABLE, BASADO EN LA EXPERIENCIA Y EL RENDIMIENTO

Con 70 años de experiencia en la producción y distribución de baterías en una amplia variedad de sectores, Discover Battery ha desarrollado sus propios procesos de calidad que van mucho más allá de los estándares habituales, incluyendo inspecciones exhaustivas de los materiales entrantes, procesos de fabricación automatizados y seguimiento SPC en línea. Cada batería está diseñada para aplicaciones específicas y entornos exigentes, con soporte durante todo su ciclo de vida para garantizar un rendimiento constante y fiable.



Pruebas rigurosas, control de la densidad del electrolito y configuración precisa del licor madre coloidal de SiO₂ mantienen una calidad de producto consistente durante la producción.

DISCOVER BATTERY ADOPTA UN ENFOQUE INDUSTRIAL RESPONSABLE QUE COMBINA RENDIMIENTO Y SOSTENIBILIDAD

Sus procesos de fabricación cumplen con los estándares ambientales más estrictos, con sistemas completos de tratamiento de aguas residuales, emisiones gaseosas y residuos sólidos, todos conformes a los estándares de emisión de nivel A. Además, la producción cumple con los requisitos de la Directiva Europea EU1542, reforzando las políticas de cumplimiento y sostenibilidad de las baterías dentro de la Unión Europea.



Pruebas rigurosas, control de la densidad del electrolito y configuración precisa del licor

DISCOVER BATTERY TAMBIÉN REALIZA IMPORTANTES INVERSIONES PARA ASEGURAR UNA CADENA DE SUMINISTRO ESTABLE Y ÁGIL

La ampliación de capacidad de su planta en Vietnam garantiza los volúmenes para nuestros socios europeos en un contexto de creciente demanda de soluciones AGM, lo que representa una ventaja decisiva para asegurar disponibilidad, continuidad operativa y cumplimiento de los plazos de entrega.

“Nuestra ambición es clara: acelerar la transición del mercado de plataformas elevadoras hacia la tecnología AGM ofreciendo rendimiento, fiabilidad y disponibilidad,” declaró Jimmy Au, Vicepresidente de Gestión de Producto Motive en Discover Battery. “La estabilidad de la cadena de suministro es un factor estratégico para nuestros clientes, y nuestra planta en Vietnam desempeña un papel central para lograrlo.”



Línea de ensamblaje final de las baterías industriales de tracción Discover: precisión, eficiencia y artesanía en acción.

SATISFACER LAS NECESIDADES DE LOS OEM Y LAS EMPRESAS DE ALQUILER

El mercado de plataformas aéreas y de acceso (AWP/MEWP), tradicionalmente dominado por baterías de plomo-ácido inundadas (FLA), está experimentando una rápida transición hacia la tecnología AGM, gracias a sus ventajas: cero mantenimiento, rendimiento constante y durabilidad bajo condiciones de uso intensivo.

“Nuestras baterías Dry Cell AGM están diseñadas específicamente para aplicaciones de tracción motriz, desarrolladas junto a nuestros OEM durante más de una década,” añadió Jimmy. “Responden a las exigencias reales del terreno: resistencia a las vibraciones, autonomía estable y fiabilidad a largo plazo. Más allá de ofrecer una larga autonomía, nuestro enfoque está en un rendimiento constante y sostenible durante todo el ciclo de vida de la batería.”

Discover Battery cuenta con el reconocimiento de los principales OEM de primer nivel del sector de las plataformas aéreas, entre ellos JLG, Skyjack, Genie, LGMG, Sinoboom, Noblelift, SANY, XCMG, Zoomlion y AXOLIFT.

MIRANDO HACIA EL FUTURO

En Discover, aunque también ofrecen una sólida gama de baterías de litio, creen firmemente que la tecnología Dry Cell AGM seguirá desempeñando un papel esencial durante los próximos 10 a 15 años. Esto se debe a varios factores, entre ellos su reciclabilidad, los beneficios de la economía circular y los crecientes requisitos ecológicos.

La tecnología AGM está ganando terreno en sectores donde la fiabilidad y la facilidad de uso son fundamentales, como las plataformas de acceso, las máquinas de limpieza industrial y los vehículos con sistemas start-stop.

De cara al futuro, Discover tiene como objetivo, en los próximos tres años, acelerar la transición global desde las baterías de plomo-ácido inundadas hacia la tecnología AGM, ampliando al mismo tiempo su cobertura de mercado en Europa (actualmente del 60%) mediante una red de distribución reforzada.



El análisis químico de las materias primas asegura la estabilidad de la calidad del producto durante todo el proceso de producción.



Los sistemas de transporte automatizados mejoran el flujo de producción y mantienen la uniformidad en todas las líneas de producto.

Esto incluye garantizar tiempos de entrega de 24 a 48 horas para apoyar mejor tanto a los OEM como a las empresas de alquiler.

La diferencia de las baterías Discover Dry Cell AGM:

En una batería AGM (Absorbent Glass Mat), el electrolito —que circula libremente en una batería tradicional de plomo-ácido inundada (FLA)— se absorbe e inmoviliza dentro de finas capas de fibra de vidrio. El resultado es una batería que es:

- Sin mantenimiento: no requiere añadir agua destilada.
- A prueba de fugas y más segura: su diseño completamente sellado elimina el riesgo de derrames.
- Duradera: ofrece una resistencia superior a golpes, vibraciones y uso intensivo.
- De alto rendimiento: proporciona una potencia constante, capaz de durar toda una jornada laboral en aplicaciones exigentes, como plataformas aéreas de trabajo o fregadoras de suelos.

Las baterías AGM de Discover están diseñadas específicamente para operar en condiciones muy exigentes —temperaturas extremas, altas corrientes de funcionamiento y cargas intermitentes— ofreciendo seguridad y rendimiento confiable durante todo el día en estos entornos difíciles.

La transición de una batería FLA convencional a una solución Discover Dry Cell AGM es sencilla. Con dimensiones estándar BCI, las baterías Dry Cell AGM encajan perfectamente en los compartimentos existentes sin necesidad de modificaciones.

En cuanto a la carga, el 90% de los cargadores del mercado ya son compatibles, y los perfiles de carga Discover están reconocidos y precargados por la mayoría de los fabricantes de cargadores. Para aplicaciones específicas, o simplemente para clientes que desean mejorar su costo total de propiedad (TCO), Discover también ofrece soporte completo para actualizaciones de cargadores, garantizando una transición fluida y optimizada.

Tadano CC 38.650-1 retira el logotipo de Rabobank del Euromast en Róterdam

Un trabajo a una altura vertiginosa de 174 metros que exigió la máxima precisión.

Los tres logotipos de Rabobank habían sido una presencia permanente en la torre de observación Euromast, de 185 metros de altura, situada en el parque Het Park de Róterdam, desde 2009. Sin embargo, tras expirar este año el contrato publicitario entre el banco y Euromast, fue necesario desmontar los rótulos de ocho metros situados a 174 metros de altura y bajarlos con total seguridad. La empresa de servicios de grúa Mammoet recibió este complejo encargo por parte de Licht en Reclame Consultants BV, y empleó su grúa sobre orugas de celosía Tadano CC 38.650-1 para realizar el trabajo.

«Hubo dos razones principales por las que optamos por la CC 38.650-1 para esta tarea tan inusual: primero, porque alcanzar la altura requerida de 174 metros no suponía ningún problema; y segundo, porque su diseño compacto le permitía maniobrar sin dificultad a pesar del espacio limitado en la zona», explica Stefan Plugge, jefe de proyecto de Mammoet Nederland.

Para trasladar la CC 38.650-1 desde su base de Schiedam —situada a solo unos kilómetros—, el equipo de Mammoet necesitó un total de 38 transportes. Las secciones del mástil principal y del plumín se transportaron por separado debido a las restricciones de espacio en la obra. Esto obligó además a colocar la grúa auxiliar delante de la grúa principal, en lugar de a su lado, como sería habitual.

ENTREGA “JUST-IN-TIME” DE LOS COMPONENTES

Las limitaciones de espacio en la obra, junto con un calendario igualmente ajustado, exigieron una logística meticulosamente plani-

ficada. En concreto, no había espacio disponible para depositar componentes, por lo que todo tuvo que entregarse justo a tiempo. Algo que suponía un gran reto para la mayoría, pero no para los expertos de Mammoet. Gracias a su amplia experiencia, los cinco técnicos de montaje del equipo lograron ensamblar la grúa en solo cuatro días, con una única excepción: el mástil, que tuvo que esperar al quinto día por los fuertes vientos. Para este último paso, la CC 38.650-1 se configuró en SWSL 96-96 con 250 toneladas de contrapeso. Sin embargo, durante los izados propiamente dichos no fue necesario utilizar el sistema Superlift: bastaron 215 toneladas de contrapeso, ya que cada logotipo pesaba “solo” 1,8 toneladas.

MANIOBRAS DE ALTA PRECISIÓN ENTRE UN ÁRBOL Y UNA FAROLA

El hecho de que los rótulos fueran relativamente ligeros no significó que las maniobras fueran sencillas. El equipo de Mammoet tuvo que lidiar con dos obstáculos que no podían retirarse: un árbol y una farola, los cuales reducían significativamente el radio de giro disponible.

«No había ninguna posición en la que pudiéramos girar desde el punto de recogida hasta el de descarga con un radio de 45 metros, así que tuvimos que alternar continuamente entre el giro de la carga y el desplazamiento de la grúa», explica el supervisor Lex Bosman.

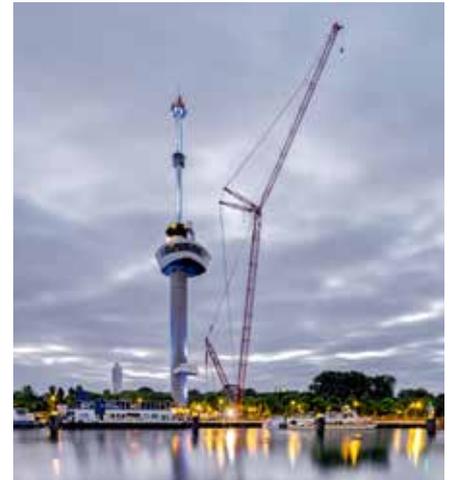
Aquí fue donde la extraordinaria maniobrabilidad de la CC 38.650-1 resultó decisiva, permitiendo que la grúa se moviera entre el árbol y la farola con tanta precisión que no llegó a rozar ninguno de los obstáculos.

UN TRABAJO CONCLUIDO CON PLENA SATISFACCIÓN

Gracias a la perfecta compenetración entre el equipo humano y la máquina, el equipo consiguió desmontar con seguridad los tres logotipos de Rabobank dentro del plazo establecido —de 6:00 a 10:00 de la mañana—, asegurando que el Euromast volviera a abrir al público puntualmente.

Tras cuatro días de desmontaje de la grúa, toda la “aparición” desapareció del frente del Euromast, y el trabajo se completó con plena satisfacción de todas las partes implicadas.

Cabe señalar además que los lugares donde se encontraban los logotipos siguen disponibles: si en el futuro un nuevo socio publicitario desea instalar su marca en el Euromast, todo Róterdam ya sabe cuál es la empresa perfecta para el trabajo.



Haulotte gana el premio “Innovación en Seguridad OEM” por MyCompanion en los Working at Height Awards en Nashville

Haulotte se enorgullece de anunciar que su innovadora herramienta digital MyCompanion ha ganado el premio a la Innovación en Seguridad OEM en los Working at Height Awards, celebrados la semana pasada en Nashville. Este reconocimiento destaca el compromiso continuo de Haulotte con la seguridad, la innovación y la experiencia del usuario en la industria de equipos de acceso.

MYCOMPANION: ASISTENCIA DIGITAL PARA OPERACIONES MÁS SEGURAS E INTELIGENTES

Diseñada para hacer que el uso de las máquinas sea más seguro e intuitivo, MyCompanion ofrece a los usuarios acceso instantáneo a información personalizada y específica de cada máquina. Simplemente escaneando un código QR ubicado cerca del panel de control inferior de la plataforma elevadora móvil (MEWP), los operadores pueden consultar el manual del operador, la lista de verificación previa al uso, videos explicativos de los controles y guías de mantenimiento, todo en su idioma preferido.

La interfaz intuitiva ayuda a los operadores a comprender mejor las funciones de la máquina, seguir los procedimientos de seguridad y reducir el riesgo de uso incorrecto o tiempos de inactividad. MyCompanion forma parte del ecosistema digital más amplio de Haulotte, conectando a operadores, técnicos y gestores de flotas para garantizar un rendimiento y seguridad óptimos durante todo el ciclo de vida de la máquina.

“Estamos realmente honrados de recibir este reconocimiento por parte de los Working at

Height Awards”, dijo Shawn Boone, Director General de Haulotte USA. “La seguridad está en el corazón de todo lo que hacemos en Haulotte, y MyCompanion es un gran ejemplo de cómo la tecnología digital puede hacer que trabajar en altura sea más seguro, eficiente y accesible para todos.”

CELEBRANDO LA SEGURIDAD Y LA INNOVACIÓN EN TODA LA INDUSTRIA

Los Working at Height Awards celebran logros destacados en seguridad, innovación y rendimiento en la industria de acceso motorizado. La categoría de Innovación en Seguridad OEM reconoce específicamente a los fabricantes que demuestran liderazgo en el diseño de equipos y soluciones más seguros y centrados en el usuario.

“Este premio refuerza nuestra convicción de que la innovación siempre debe estar al servicio de las personas. MyCompanion refleja nuestra misión continua de apoyar lugares de trabajo más seguros mediante herramientas inteligentes y conectadas”, añadió Paul Kenneth Jensen, Director de Marketing de Haulotte USA.



Ver video



Una MTE 270 EX para Martin Gru, centrada en el alquiler sin operador

Trabajo especial de mantenimiento en la Iglesia de Santa Giulia en Migliarina di Carpi, Italia.

Una Multitel MTE 270 EX, plataforma telescópica sobre camión, fue entregada recientemente a Martin Gru Srl, un modelo elegido estratégicamente por la empresa para su flota de alquiler sin operador, dedicada a los sectores industrial y de mantenimiento.

En este caso, la plataforma se utilizó para una operación especial de mantenimiento en el campanario y las tejas del tejado de la Iglesia de Santa Giulia, en Migliarina di Carpi (Módona), demostrando la versatilidad de la máquina incluso en contextos especialmente delicados.

La iglesia, diseñada en el siglo XIX por el arquitecto Achille Sammarini, se encuentra entre los edificios inutilizados por el terremoto de 2012 en Emilia, que también causó graves daños en la cercana Iglesia de la Conversión de San Pablo Apóstol en Budriane.

Presenta una fachada a dos aguas simple, con dos alas laterales correspondientes a las naves laterales, un portal principal protegido por un pórtico con techo de tejas sostenido por columnas cuadradas, y un campanario ubicado lateralmente en la parte trasera derecha.

El interior está dividido en tres naves y conserva elementos valiosos a pesar de los daños causados por el seísmo. Tras unas intervenciones temporales inmediatas, actualmente se están realizando obras de mantenimiento y seguridad, esenciales también para proteger la plaza adyacente, aún frecuentada por los ciudadanos locales.

MTE 270 EX EN ACCIÓN: EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD

La plataforma elegida por Martin Gru para su flota de alquiler sin operador, y utilizada para los trabajos de mantenimiento de la iglesia, es la MTE 270 EX, montada sobre un IVECO Daily de 3,5 toneladas, que ofrece:

- Altura de trabajo: 27 m
- Alcance horizontal: hasta 17 m (100 kg) y 12,30 m (250 kg)
- Torreta giratoria 400° y cesta autonivelante $\pm 90^\circ$
- Estabilización y estibado automáticos
- Brazos de aluminio de alta rigidez
- Sistema MUSA (Multitel Self Adapting outreach)
- Cables y tuberías protegidos dentro del brazo
- Telemetría remota para monitorización y diagnóstico

Estas características permiten que la plataforma opere con seguridad incluso en contextos delicados, como el mantenimiento de edificios históricos.

Sobre todo, aportan una ventaja estratégica para el alquiler sin operador, permitiendo a los usuarios trabajar de forma autónoma, sin tiempos muertos, con máxima eficiencia y seguridad.

Gracias a la estabilización automática, el brazo rígido y el sistema MUSA, cada operación resulta más rápida, segura y rentable. Los operarios pueden maniobrar alrededor de obstáculos sin mover el vehículo, reduciendo los tiempos de trabajo y el personal necesario, aumentando así la productividad en cualquier entorno laboral.

La MTE 270 EX representa, por tanto, una solución ideal para el alquiler sin operador y para trabajos de mantenimiento especializados, perfectamente alineada con las actividades del equipo de Martin Gru.

COLABORACIÓN CON MARTIN GRU

La colaboración entre Multitel Pagliero y Martin Gru Srl nace de la re-

lación establecida con el responsable comercial de zona, Filippo Rimondi. Además de la nueva MTE 270 EX, la empresa ya ha incorporado a su flota una MZ 250 y una MXE 170 sobre Piaggio Porter.

“La colaboración con Multitel comenzó gracias a Filippo Rimondi, quien desde el primer momento demostró ser fiable, rápido y práctico a la hora de encontrar soluciones”, comenta Martin Realdon, propietario de Martin Gru Srl.

“Elegimos Multitel porque fabrica máquinas de calidad, ofrece una gama completa que cubre necesidades muy diversas y, sobre todo, porque cuando necesitamos apoyo, siempre está ahí.

Eso marca la diferencia para nosotros: fiabilidad, conocimiento técnico y asistencia puntual.”

Fundada por Martin Realdon, Martin Gru Srl cuenta con una amplia experiencia en mantenimiento y reparación de grúas de construcción, actividad que ahora se complementa con un servicio profesional de alquiler sin operador que incluye:

- Grúas de construcción de hasta 40 m de altura y 50 m de alcance
- Pantógrafos industriales
- Generadores de 3 a 65 kW
- Plataformas aéreas de hasta 27 m (con carnet B)
- Miniexcavadoras y maquinaria complementaria

La flota de alquiler de Martin Gru Srl incluye más de 130 máquinas, entre plataformas aéreas, grúas, pantógrafos, miniexcavadoras y generadores, principalmente destinadas al alquiler sin operador para clientes industriales y de mantenimiento.

La incorporación de la MTE 270 EX refuerza la flota gracias a su alto rendimiento, facilidad de uso y flexibilidad operativa, consolidando la estrategia de Martin Gru de apostar por máquinas fiables y versátiles para el mercado del alquiler



Acces Industrie encarga 7 plataformas aéreas Tadano AS-15MCJ

El especialista francés en alquiler de equipos y elevación Acces Industrie ha realizado un pedido de siete plataformas aéreas sobre orugas telescópicas Tadano AS-15MCJ durante la feria JDL 2025 celebrada en Beaune, Francia. La empresa ya ha recibido la primera unidad, mientras que las seis restantes están programadas para entregarse en enero de 2026.

La Tadano AS-15MCJ ofrece una altura máxima de trabajo de 14,8 metros, un alcance horizontal de 11,2 metros y una capacidad de carga de 250 kg en la cesta. Gracias a sus dimensiones compactas, rotación continua de 360° y orugas de acero con almohadillas antihuella, el modelo garantiza una maniobrabilidad excepcional y baja presión sobre el suelo, lo que la hace ideal para trabajos en entornos delicados o de espacio limitado.

Rizqui Kariouch, director regional para el norte de Francia y Bélgica de Acces Industrie, explicó la decisión de la compañía:

“En Acces Industrie buscamos constantemente equipos versátiles, fiables y eficientes desde el punto de vista medioambiental para satisfacer las necesidades de nuestros clientes. La AS-15MCJ nos impresionó por su alcance, estabilidad y tamaño compacto. Estamos seguros de que se convertirá en una pieza clave de nuestra flota.”



El equipo de Acces Industrie en JDL 2025

Por su parte, Vanessa Biton Salles, directora del área de plataformas aéreas para Tadano Francia, expresó su agradecimiento por la colaboración:

“Me alegra enormemente trabajar con Acces Industrie, un equipo al que conozco desde hace muchos años. Aprecio su profesionalidad, energía y compromiso con la satisfacción del cliente. Nos sentimos orgullosos de que hayan elegido Tadano, y esperamos seguir apoyando su crecimiento con la AS-15MCJ.”

Con esta nueva inversión, Acces Industrie consolida su posición como uno de los principales proveedores franceses de soluciones de acceso y elevación, combinando tecnología avanzada con un servicio centrado en el cliente.



De izquierda a derecha —segundo y tercero—: Rizqui Kariouch y Vanessa Biton Salles

Haulotte refuerza su presencia en Alemania con una nueva alianza con Stapler Plus eG

Haulotte GmbH ha anunciado una nueva asociación estratégica con Stapler Plus eG, una cooperativa alemana de referencia en el sector de la manutención y la elevación. El acuerdo, basado en la confianza, la innovación y la visión compartida, amplía el portafolio de productos de Stapler Plus al incorporar las plataformas elevadoras de alta calidad y tecnología avanzada de Haulotte.

La colaboración se presentó oficialmente durante el evento Stapler Plus Tage, celebrado en Hohenroda, donde generó un gran interés entre los miembros de la cooperativa y los asistentes. Este acuerdo marca un paso significativo para ambas compañías, que unen fuerzas para ofrecer soluciones de elevación más seguras, eficientes y sostenibles en el mercado alemán.

Con esta alianza, Haulotte continúa fortaleciendo su red de distribución en Europa, impulsando su compromiso con la innovación, la

proximidad al cliente y la excelencia en el servicio postventa. Por su parte, Stapler Plus eG amplía su oferta con equipos de elevación de última generación, reforzando su posición como socio de confianza para el sector industrial y logístico.

Una unión que refleja la estrategia global de Haulotte: crecer junto a socios locales sólidos, compartiendo una misma misión —garantizar la seguridad y la productividad en el trabajo en altura—, y seguir avanzando hacia un futuro más sostenible para el sector.

Knorr-Bremse y Cojali lanzan el nuevo Servicio de Reparación “ESB REMAN” para las ECU

Cojali y Knorr-Bremse presentan ESB REMAN, un innovador servicio de reparación que ofrece una segunda vida a las unidades de control electrónico (ECU) de los vehículos industriales. Este nuevo paso conjunto refuerza la apuesta de ambas compañías por un ecosistema de posventa completo, eficiente y sostenible, contribuyendo al mismo tiempo a impulsar la economía circular y reducir el impacto medioambiental del sector.

Cojali y Knorr-Bremse dan un paso más para seguir haciendo realidad la visión de un ecosistema de posventa completo, eficiente y fiable para vehículo industrial. Tras más de una década liderando en el mercado ibérico la reparación y reacondicionamiento de componentes electrónicos, Cojali une ahora su experiencia y conocimiento técnico con la fortaleza global de Knorr-Bremse para impulsar ESB REMAN, un servicio que pretende ampliar y universalizar este modelo de reparación en toda Europa. Esta propuesta permitirá reparar las unidades de control electrónico (ECU) de los vehículos industriales contribuyendo significativamente a la aceleración de la economía circular y la conservación de los recursos.

ESB REMAN refleja la visión de un ecosistema de posventa holístico que consigue que los vehículos industriales puedan volver a carretera rápidamente después de sus reparaciones. El nuevo servicio está diseñado para ofrecer a los talleres una alternativa eficaz a la sustitución de unidades de control por otras nuevas. Al mismo tiempo, ayuda a reducir los costes de mantenimiento, minimizando el tiempo de inactividad y alargando la vida útil de los componentes fundamentales del vehículo.

Basándose en una sólida red europea de un total de cuatro centros de reparación, ESB REMAN ofrece un servicio rápido, eficaz y localizado. Actualmente, el servicio cuenta con instalaciones operativas en España, Francia, Italia y la República Checa, lo que contribuye a reducir los tiempos de transporte, así como a ofrecer una atención más cercana y personalizada a cada cliente.

Alexander Wagner, vicepresidente de Global Aftermarket/TruckServices de Knorr-Bremse para Vehículos Industriales, subraya: “El ecosistema de posventa holístico pretende ofrecer soluciones de servicios que satisfagan las necesidades de talleres, flotas y distribuidores por igual. Con ESB REMAN, estamos lanzando un servicio diseñado específicamente para las ECU de Vehículos Industriales. ESB REMAN ofrece un servicio directo y reparaciones rápidas en lugar de tener que adquirir piezas nuevas. La solución es económica y ecológica al mismo tiempo. Gracias a nuestro sistema de centros de reparación, las reparaciones se realizan lo más localmente posible teniendo en cuenta las mismas normas y procesos. Las reparaciones las realiza



personal capacitado y con experiencia, y la cobertura de los tipos de ECU se irá ampliando continuamente.”

Venancio Alberca, CEO de Cojali: “En Cojali llevamos más de 10 años comprometidos con la reparación y la prolongación de la vida útil de los componentes con control electrónico, un proceso que contribuye a la conservación del medio ambiente y a la reducción de costes para nuestros clientes.

Durante estos años, Cojali ha invertido en la cualificación de sus técnicos. Aprovechando esta sinergia, junto con su know-how en reparación de unidades de control electrónico con el diagnóstico avanzado y la detección de códigos de fallo de su herramienta Jaltest Diagnostics, ha sido posible el desarrollo de Jaltest ESB: ECU Simulation Bench. El equipo de simulación Jaltest ESB permite diagnosticar, comprender errores y testear unidades de control electrónico para vehículo industrial. Jaltest es el núcleo del proyecto ESB REMAN y la apuesta de los centros de reparación que lo conforman, así como un hito tecnológico para Cojali.”

COMPROMISO CON LA ECONOMÍA CIRCULAR: CONTRIBUCIÓN A LA REDUCCIÓN DE LOS RESIDUOS ELECTRÓNICOS

ESB REMAN combina un profundo conocimiento técnico, una firme apuesta por la

economía circular y una atención personalizada, lo que permite disponer de soluciones rápidas y fiables alineadas con los desafíos actuales del sector. Gracias a un riguroso proceso técnico y al uso de tecnología propia, como el banco de simulación electrónica Jaltest ESB, es posible reacondicionar más de 1100 referencias correspondientes a diferentes sistemas del vehículo: motor, frenos, suspensión, transmisión, anticontaminación, instrumentación, entre otros.

El proceso de reparación ha sido diseñado para ofrecer la máxima calidad y fiabilidad. Tras su recepción, la ECU pasa por una inspección visual y un diagnóstico avanzado, que permite identificar con precisión los fallos. A continuación, se sustituyen los componentes dañados por piezas nuevas y se verifican todas las funcionalidades antes del envío, asegurando un rendimiento equiparable al de un producto nuevo.

ESB REMAN representa una alternativa asequible frente a la compra de piezas nuevas y contribuye activamente a la reducción del desperdicio electrónico de la mano de dos líderes en innovación. Con ESB REMAN, Cojali y Knorr-Bremse reafirman su compromiso con la evolución del mantenimiento en el sector del vehículo industrial, brindando soluciones que prolongan la vida útil de los vehículos y que impulsan un modelo más económico, eficiente y respetuoso con el medio ambiente.

Bobcat desvela los manipuladores telescópicos exclusivos de la Edición limitada negra V-Drive en la feria Agritechnica 2025 de Hannover

Bobcat presentará por primera vez al público sus manipuladores telescópicos exclusivos de la Edición limitada negra V-Drive en Agritechnica 2025, que tiene lugar en Hannover (Alemania) del 9 al 15 de noviembre.



Esta noticia se produce después del lanzamiento de la serie de manipuladores telescópicos con transmisión continua V-Drive de Bobcat en abril. Los modelos premium, basados en la especificación AGRI 4, contarán con un exclusivo color exterior negro, fundas de asientos de tela y cuero con motivos totalmente negros con la firma de la edición y placas numeradas individualmente en cada cabina.

Solo se van a producir 50 unidades de esta Edición limitada negra y únicamente para los manipuladores telescópicos TL38.70HF y TL43.80HF V-Drive de Bobcat, lo que hace que cada unidad sea exclusiva, coleccionable y muy codiciada.

Florian Hilbert, director de producto para manipuladores telescópicos para EMEA de Doosan Bobcat, declaró: «Basándonos en el éxito de los manipuladores telescópicos V-Drive de Bobcat presentados recientemente, las unidades de edición limitada negra nos ayudarán a aumentar aún más la notoriedad y a generar una verdadera expectación». Gracias a sus detalles e imagen de marca exclusivos, esperamos que estas llamativas unidades atraigan una atención importante en Agritechnica 2025, y que den a los clientes la oportunidad de hacerse con una máquina verdaderamente exclusiva, visualmente diferenciada y de altas especificaciones que les permita lograr más».

PRODUCTIVIDAD, CONFORT Y TRANQUILIDAD

En la primavera de 2025, Bobcat lanzó tres grandes modelos de manipuladores telescópicos de alto caudal que incorporan su avanzado sistema de transmisión continua V-Drive: el TL34.65HF, el TL38.70HF y el TL43.80HF. Cada una de estas unidades está diseñada para ofrecer mayor comodidad, productividad y tranquilidad a los clien-

tes, al tiempo que reduce el coste total de propiedad (TCO) de los equipos a lo largo de su vida útil. Los manipuladores telescópicos Edición limitada negra V-Drive de Bobcat se basan en estos fundamentos, y se ofrece un número selecto de modelos TL38.70HF y TL43.80HF como parte de una tirada de producción de tan solo 50 unidades.

Los visitantes del stand de Bobcat en Agritechnica 2025 tienen la oportunidad de conocer de primera mano las últimas innovaciones de la amplia cartera de productos de la marca. El fabricante exhibe sus manipuladores telescópicos, miniexcavadoras, cargadoras compactas y cargadoras de orugas más recientes, así como una amplia gama de implementos agrícolas y tecnologías de energía portátil. Durante la feria también se expone una selección de otros productos, servicios y soluciones de Bobcat diseñados para satisfacer los exigentes requisitos del mercado agrícola moderno.

V-DRIVE EN EL PUNTO DE MIRA

La gama de manipuladores telescópicos V-Drive de Bobcat es la protagonista de Agritechnica 2025. El avanzado sistema de transmisión continua optimiza los flujos de trabajo al eliminar la necesidad de cambios de marcha manuales, lo que permite una aceleración fluida hasta 40 km/h sin sacudidas entre las gamas de velocidad.





Las características de serie como el limitador de velocidad máxima de Bobcat, la función de Parada y arranque y un depósito hidráulico rediseñado de mayor capacidad mejoran el rendimiento y la fiabilidad. En los nuevos modelos se ha integrado una amplia gama de innovaciones inteligentes adicionales para ofrecer un confort y una eficiencia superiores, como la tecnología de reducción de ruido, el control de crucero y la conducción ECO, un sistema inteligente que optimiza las revoluciones del motor. La excepcional tracción de las máquinas garantiza además una experiencia del operador suave, silenciosa y con gran capacidad de respuesta.

Al dar a los clientes la flexibilidad de seleccionar la configuración que mejor se adapte a sus necesidades específicas, los manipuladores telescópicos V-Drive de Bobcat ofrecen una alternativa potente y de alto rendimiento incluso para las aplicaciones agrícolas más exigentes.

FUNCIONES INNOVADORAS DE MACHINE IQ

Bobcat también ha introducido una función de activación/desactivación remota del motor a través de su plataforma telemática Machine IQ, que ya está disponible en toda su gama de manipuladores telescópicos. Esta función, incluida en la suscripción Premium de Machine IQ en Europa, permite a los clientes arrancar o parar a distancia el motor de su máquina a través del portal del propietario o de la aplicación móvil de Machine IQ. Con solo unos clics, los propietarios y operadores pueden apagar los equipos, lo que contribuye a disuadir los robos y facilita la recuperación rápida de las máquinas.

Desde su lanzamiento en 2019, se han vendido más de 30.000 unidades conectadas a Machine IQ en toda Europa, lo que ha ayudado a aumentar la eficiencia, reforzar la segu-

ridad y maximizar el tiempo de actividad. La plataforma proporciona a clientes y distribuidores acceso casi en tiempo real a datos vitales de las máquinas, lo que aumenta la tranquilidad y la productividad en toda la región.

Si desea conocer de primera mano los manipuladores telescópicos Edición limitada negra V-Drive y la tecnología Machine IQ de Bobcat, visite el stand de Bobcat (Stand C8 | Pabellón 6) en Agritechnica.



Nuevo accesorio de vacío ET Litocran700 de Magni: precisión, seguridad y versatilidad para manipuladores telescópicos

Magni TH amplía su gama de accesorios para manipuladores telescópicos con el nuevo ET Litocran700, un manipulador telescópico de vacío diseñado para garantizar la máxima precisión y seguridad en el manejo de losas y paneles.

Gracias a su sistema de ventosas y a su estructura telescópica extensible hasta 3,2 metros, el ET Litocran700 puede levantar cargas de hasta 700 kg tanto en posición horizontal como vertical, asegurando un agarre esta-

ble y seguro incluso durante las operaciones más delicadas.

El accesorio está equipado con una cabeza 3D con rotación continua de 360° y una función

de inclinación de hasta 90°, lo que permite realizar movimientos precisos en todas las direcciones. El control remoto garantiza una máxima maniobrabilidad y seguridad, mientras que la bomba de diafragma de 2,1 m³/h (12 V CC) asegura eficiencia y fiabilidad operativa.

En su configuración básica, con 4 ventosas, puede levantar hasta 360 kg en posición vertical y 500 kg en posición horizontal, mientras que con 8 ventosas alcanza una capacidad máxima de 700 kg.

Dispone de una autonomía de funcionamiento de 8 horas, con un tiempo de recarga aproximado de 3 a 4 horas. Además, el control remoto incluido permite activar y desactivar fácilmente la función de vacío.

Ideal para la manipulación de vidrio, cerámica o planchas metálicas, el Vacuum ET Litocran700 representa una solución innovadora para quienes buscan altas prestaciones, seguridad y versatilidad en sus operaciones de elevación y colocación.



Cintermaq entrega una plataforma de orugas Almac BIBI 1090 EVO a Alsetrans 2000 en Ontinyent (Valencia)

La empresa CINTERMAQ ha realizado recientemente la entrega de una plataforma de tijera sobre orugas autonivelante ALMAC modelo BIBI 1090 EVO a su cliente ALSETRANS 2000, en la localidad de Ontinyent (Valencia).

Con esta incorporación, ALSETRANS 2000 da un paso firme hacia la modernización y diversificación de su parque de maquinaria, reforzando su capacidad para ofrecer soluciones de trabajo seguras, eficientes y adaptadas a las necesidades diarias de sus proyectos.

La ALMAC BIBI 1090 EVO destaca por su sistema de autonivelación sobre orugas, que le permite trabajar en terrenos irregulares manteniendo la máxima estabilidad y seguridad. El equipo ofrece una altura de trabajo de hasta 10 metros y una capacidad de carga de 300 kg, lo que la convierte en una solución versátil y fiable para operaciones en espacios reducidos o de difícil acceso.

Durante la entrega, José Antonio Visiedo de CINTERMAQ, expresó su agradecimiento por la confianza depositada por el cliente y subrayó la importancia de seguir apoyando a las empresas en su proceso de modernización.

“Queremos agradecer sinceramente a ALSETRANS 2000, y especialmente a Juan Antonio, por confiar en nosotros para seguir impulsando la innovación en su empresa. Es un orgullo acompañar a nuestros clientes en su crecimiento y ver cómo apuestan por soluciones más seguras y tecnológicamente avanzadas”, destacó José Antonio Visiedo.

Desde CINTERMAQ felicitan a ALSETRANS 2000 por esta nueva adquisición, reafirmando su compromiso de seguir ofreciendo equipos de última generación y un servicio cercano, profesional y orientado al cliente.



bauma China 2026 en marcha: Expositores de 30 países y regiones confirman su participación

A medida que las cadenas de suministro globales atraviesan una profunda reestructuración, la industria china de maquinaria de construcción se encuentra en una encrucijada crítica entre oportunidades y desafíos. Si bien las tensiones geopolíticas y las fricciones comerciales han añadido incertidumbre a la expansión global, el apoyo de las políticas nacionales, los ciclos de renovación de equipos y el avance constante de los megaproyectos de infraestructura han inyectado un nuevo impulso al mercado. En este contexto, bauma CHINA 2026 —la Feria Internacional de Maquinaria de Construcción, Máquinas para Materiales de Construcción, Máquinas de Minería y Vehículos de Construcción— ha lanzado oficialmente su campaña de reclutamiento de expositores. Hasta ahora, expositores internacionales de 30 países y regiones han confirmado su participación, lo que subraya el papel del evento como una plataforma clave para que las empresas se expandan por Asia y superen sus cuellos de botella de crecimiento.

SUPERAR LOS DESAFÍOS DE LA GLOBALIZACIÓN: EL VALOR DE UNA PLATAFORMA INTERNACIONAL

En 2025, la expansión en el extranjero de la maquinaria de construcción china entra en una “zona de aguas profundas”. Las exportaciones tradicionales de productos ya no son suficientes: los sistemas de servicio localizados, la cooperación transfronteriza y las estrategias frente a barreras comerciales se han convertido en factores clave del éxito.

Las principales empresas chinas —como XCMG, SANY y Zoomlion— han tomado la delantera estableciendo bases de producción y filiales en el Sudeste Asiático, Europa y África, evolucionando del modelo de “venta de productos” al de “construcción de ecosistemas”.

Al mismo tiempo, los mercados emergentes de Asia se están convirtiendo en nuevos motores de crecimiento. La sólida demanda de infraestructura en el Sudeste Asiático, Medio Oriente y América Latina continúa impulsando las exportaciones de equipos chinos. bauma CHINA 2026 demuestra su valor estratégico como plataforma regional con influencia global: además de los expositores confirmados de Estados Unidos, Alemania, Italia y Japón, se suman nuevos participantes de India, Turquía y Brasil. Basándose en el éxito de la edición anterior —que atrajo a más de 281.000 visitantes profesionales de 188 países y regiones— bauma CHINA sigue siendo un puente bidireccional indispensable para la cooperación internacional.

MEGAPROYECTOS QUE IMPULSAN LA MODERNIZACIÓN INDUSTRIAL: “SOLUCIONES CHINAS” EN EL ESCENARIO GLOBAL

Mientras los mercados internacionales evolucionan, los proyectos nacionales a gran escala en China están creando oportunidades industriales sin precedentes. Un ejemplo destacado es el Proyecto Hidroeléctrico del Río Yarlung Tsangpo, lanzado oficialmente con una inversión que supera los 1,2 billones de RMB. Este proyecto está generando una enorme demanda de maquinaria de movimiento de tierras, equipos de construcción especializados y tecnologías verdes inteligentes.

Más importante aún, marca un salto tecnológico significativo. Aplicaciones avanzadas como los sistemas de hormigonado con drones inteligentes habilitados por 5G y la perforación con grupos de TBM en alta montaña están configurando un conjunto completo de “soluciones chinas” para condiciones extremas de construcción. Estas innovaciones pioneras —probadas en los entornos más



exigentes— se presentarán al mundo en bauma CHINA 2026, mostrando la transformación de China de seguidor tecnológico a proveedor global de soluciones.

UN NUEVO CAPÍTULO EN EL VIAJE GLOBAL DE CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA

Durante los últimos 22 años, bauma CHINA ha acompañado e impulsado la evolución de la industria, desde el “Hecho en China” hasta el “Fabricado Inteligentemente en China”, sirviendo como un puente vital entre China y la comunidad global de fabricación de equipos.

Del 24 al 27 de noviembre de 2026, el Shanghai New International Expo Centre volverá a recibir a líderes de la industria, innovadores y compradores de todo el mundo para impulsar la próxima ola de crecimiento, innovación y cooperación en el sector de la maquinaria de construcción.

Visite www.bauma-china.com para asegurar su stand en bauma CHINA 2026.

bauma CHINA
Be part of Asia's premier trade fair for the construction industry!
EXHIBITOR APPLICATION OPEN!
Shanghai, SNIEC
Nov. 24-27, 2026
→ Apply now
www.bauma-china.com

A success story in figures

- 330,000 m² of exhibition space
- 3,542 exhibitors from 32 countries and regions
- 281,488 trade visitors from 188 countries and regions

Discover Exhibitors

Transgrúas, presente en el 25º aniversario de ASCATRAVI

Transgrúas ha tenido el honor de participar en la gala del 25º aniversario de ASCATRAVI (Asociación de Carroceros y Transformadores de Vehículos Industriales y Comerciales), celebrada el pasado 24 de octubre en el emblemático Casino de Madrid. El evento reunió a las principales entidades y profesionales del sector para conmemorar un cuarto de siglo de compromiso, representación y evolución dentro de la industria.

En representación de Transgrúas asistieron Aurelio Rodríguez, responsable de organización interna, y Jorge Yagüe, responsable de legalizaciones, quienes participaron en la celebración como miembros activos de la asociación y como patrocinadores plata. Con esta colaboración, Transgrúas reafirma su compromiso con el sector carroceros y transformador y su apuesta por el trabajo conjunto y la colaboración institucional que caracterizan la labor de ASCATRAVI.

La gala, desarrollada en un entorno histórico y distinguido, sirvió para reconocer la trayectoria ejemplar de ASCATRAVI a lo largo de estos 25 años. La asociación ha demostrado una gran capacidad de adaptación a los cambios tecnológicos, normativos y económicos del sector, manteniendo siempre una representación sólida y eficaz de los intereses de carroceros y transformadores de toda España.

Desde Transgrúas, la empresa expresa su más sincero agradecimiento por el reconocimiento recibido durante esta jornada conmemorativa.

“Para nosotros, formar parte de ASCATRAVI es mucho más que una pertenencia institucional: significa compartir valores, conocimiento y experiencias con otros profesionales comprometidos con la excelencia y la innovación”, destacan desde la compañía.

Asimismo, Transgrúas felicita a ASCATRAVI por estos 25 años de trabajo, dedicación y liderazgo, consolidándose como un referente esencial para el desarrollo del sector gracias a su labor de asesoramiento técnico y jurídico, su representación ante organismos oficiales y su impulso constante a la innovación y la mejora continua.



Manitou Group mantiene el pulso del mercado con un aumento del 70% en pedidos en el tercer trimestre de 2025

A pesar del contexto económico global y las tensiones comerciales, el grupo francés refuerza su posición y mantiene la solidez de su cartera de pedidos.

Manitou Group, uno de los referentes mundiales en equipos de manipulación, elevación y movimiento de tierra, ha presentado sus resultados correspondientes al tercer trimestre de 2025, destacando un incremento del 70% en los pedidos de equipos y una facturación trimestral de 568 millones de euros, lo que supone una leve caída del 4% respecto al mismo periodo de 2024.



El grupo mantiene una tendencia positiva en Europa, mientras que la actividad en América del Norte se ha visto afectada por la subida de aranceles y un entorno económico más débil. Pese a ello, Manitou refuerza su cuota de mercado, demostrando la solidez de su estrategia y la resiliencia de sus divisiones.

RESULTADOS CONSOLIDADOS

Durante los nueve primeros meses de 2025, Manitou registró ingresos totales de 1.842 millones de euros, un 8% menos que en 2024 (-7% a tipo de cambio constante).

El beneficio operativo recurrente se estima en torno al 5,3% de los ingresos, y la compañía prevé un ligero descenso anual del 4% respecto al ejercicio anterior.

El volumen de pedidos alcanzó los 429 millones de euros en el trimestre, frente a los 252 millones del mismo periodo de 2024, reflejando una notable recuperación de la demanda, especialmente en Europa. A cierre del trimestre, la cartera de pedidos se situaba en 1.009 millones de euros, equivalente a unos seis meses de actividad, lo que refuerza la visibilidad y estabilidad del grupo.

DECLARACIONES DE MICHEL DENIS, PRESIDENTE Y CEO DE MANITOU GROUP

“La actividad de los primeros nueve meses del año muestra una caída del 7,9% respecto a 2024, aunque menor que la del mercado, lo que confirma el aumento de nuestra cuota de mercado”, destacó Michel Denis.

“El endurecimiento de las relaciones comerciales entre Estados Unidos y la Unión Europea, con el incremento de los aranceles, ha ralentizado la actividad en el tercer trimestre, especialmente en Norteamérica, afectada además por un entorno económico más débil y efectos de tipo de cambio desfavorables.”

“Pese a este contexto, los pedidos del trimestre son superiores a los del año anterior. El impulso en Europa sigue siendo positivo, aunque más moderado en América del Norte. Nuestra cartera de pedidos, equivalente a seis meses de actividad, demuestra la solidez de los fundamentos del grupo.”

“Estamos aplicando diversas medidas para mitigar el impacto de los aranceles, pero preveemos que estas tengan efecto sobre la actividad antes de final de año. Ajustamos así nuestras previsiones, con un descenso previsto del 4% en los ingresos anuales y un margen operativo recurrente del 5,3%.”

“Seguimos plenamente comprometidos con la transformación del grupo mediante la hoja de ruta estratégica ‘LIFT 2026–2030’, que consolidará nuestro crecimiento apoyándonos en la innovación, la complementariedad de nuestras gamas y el compromiso de nuestros equipos en todo el mundo.”

EVOLUCIÓN POR DIVISIONES

La División Product, centrada en el diseño y fabricación de equipos, registró unos ingresos trimestrales de 465 millones de euros, un 5% menos que en 2024 y un 10% menos en el acumulado anual. Esta bajada se explica por la prudencia del mercado y el impacto directo del aumento de aranceles en Estados Unidos.

Por su parte, la División Services & Solutions (S&S) mostró una mayor estabilidad, con in-

gresos de 102 millones de euros en el trimestre (-2%) y un crecimiento acumulado del 2% en los nueve primeros meses. Este resultado confirma la resiliencia del negocio posventa, impulsado por la venta de recambios, accesorios, servicios técnicos y maquinaria usada.

DESEMPEÑO POR REGIONES

Europa se mantiene como el mercado más estable, con un leve crecimiento en el norte (+2%) y estabilidad en el sur.

América del Norte y del Sur, en cambio, sufren un fuerte retroceso del 23% en el trimestre por los aranceles y la menor demanda.

La región APAM continúa creciendo (+8%), consolidándose como una zona clave en la expansión del grupo.

PERSPECTIVAS

A pesar de un entorno global complejo, Manitou Group mantiene su solidez financiera y su capacidad de adaptación. El crecimiento del 70% en pedidos evidencia la confianza del mercado en sus soluciones y la fortaleza de su red comercial y de servicio.

El grupo reafirma su compromiso con la innovación tecnológica, la sostenibilidad y la excelencia operativa, pilares fundamentales de su estrategia LIFT 2026–2030, que marca el rumbo de su desarrollo a largo plazo.

Región	Q3 2024 (€m)	Q3 2025 (€m)	Variación	9 meses 2024 (€m)	9 meses 2025 (€m)	Variación
Europa del Sur	207	206	0 %	704	650	-8 %
Europa del Norte	186	189	2 %	701	620	-12 %
Américas	142	109	-23 %	410	381	-7 %
APAM (Asia-Pacífico, África y Oriente Medio)	5	63	8 %	185	191	3 %
Total Grupo	593	568	-4 %	2.000	1.842	-8 %

La Tadano CC 38.650-1 se instala por primera vez en una mina de cobre peruana

El equipo de servicio de Tadano entrena a los clientes durante el estreno supervisado del modelo a 2.700 metros de altitud.

Calor abrasador durante el día y frío helado por la noche: esas fueron las duras condiciones climáticas que esperaban a un equipo de cuatro técnicos de Tadano y a una grúa CC 38.650-1 de celosía sobre orugas en la mina de cobre Cerro Verde, en Perú. El plan era que la nueva grúa del proveedor de servicios de izado peruano San Lorenzo montara una sección de 247 toneladas de una cinta transportadora destinada a mover grava y rocas desde el fondo de la mina hacia la superficie. El equipo de Tadano se encargó del montaje, la puesta en marcha y la entrega de la grúa, además de formar al equipo de San Lorenzo en el manejo de su nueva CC 38.650-1.



“La razón por la que elegimos la extremadamente versátil CC 38.650-1 para este exigente trabajo fue porque es una máquina increíblemente potente y robusta, capaz de soportar las condiciones extremas que se dan en este tipo de minas día tras día. Esas condiciones implican un gran desgaste, por lo que fue una buena noticia que la oficina peruana del TÜV confirmara su aprobación para el uso ilimitado de la Tadano CC 38.650-1 en todas las minas de Sudamérica. Además, el diseño de la grúa está optimizado de forma inteligente y sistemática para el transporte, lo que facilitó bastante su traslado hasta un emplazamiento normalmente de difícil acceso”, explica Sönke Eichhorn, instructor de formación técnica de Tadano, que viajó desde Zweibrücken (Alemania) para el trabajo.

Su misión, junto con sus compañeros Domagoj Bozic, Jair Solís y Leandro Henrique Ribeiro Oliveira, consistía en asegurar que la grúa quedara completamente instalada en la mina con una configuración SSL_1, incluyendo una pluma principal de 84 metros, sistema Vario-SL, gancho tipo “ramshorn”, 225 toneladas de contrapeso y otras 245 toneladas de contrapeso Superlift, todo ello en un plazo de seis semanas.

“Sabemos que el montaje de la CC 38.650-1 suele requerir solo unos pocos días. Sin embargo, aprovechamos este proyecto como una

oportunidad para montar la grúa junto con el personal del cliente — era la primera vez que lo hacían— y ofrecer formación al equipo de San Lorenzo durante todo el proceso”, explica Eichhorn, justificando así el plazo más largo de lo habitual.

REVISIÓN MÉDICA Y SESIÓN DE SEGURIDAD

Antes de que todo esto pudiera comenzar, la grúa tuvo que enviarse desde Alemania hasta Perú. Una vez llegada al Puerto del Callao (Lima), fue trasladada a las instalaciones de San Lorenzo en Arequipa, y desde allí emprendió su último tramo en 28 camiones hasta la mina Cerro Verde, situada a 2.700 metros de altitud.

A diferencia de la grúa, el equipo de Tadano tuvo primero una escala obligatoria en el hospital operado por la mina. “Tuvimos que someternos a un examen médico para asegurarnos de que estábamos en condiciones de salud y forma física adecuadas para el trabajo exigente que nos esperaba en ese entorno tan extremo”, relata Eichhorn.

Una vez superado el control, el equipo recibió una formación sobre normas de trabajo, salud y seguridad en el centro de entrenamiento de Cerro Verde. “El trabajo allí no está exento de riesgos, así que las normas eran bastante estrictas”, comenta el técnico, quien describe el lugar como extremadamente ruidoso, polvoriento y hostil, un auténtico reto tanto para las personas como para la maquinaria.

MONTAJE SIN CONTRATIEMPOS

A pesar del entorno adverso, el equipo consiguió montar la grúa por primera vez dentro del plazo previsto, al tiempo que ofrecía toda la formación planificada, lo que permitió iniciar el ensamblaje de la cinta transportadora según lo programado.

Una Tadano AC 5.220-1 se utilizó como grúa auxiliar para asistir en el montaje de la CC 38.650-1. Llegó a la mina por sus propios medios y fue capaz de soportar las duras condiciones del lugar con la misma eficacia que la grúa sobre orugas.





Una vez completamente montada, la CC 38.650-1 colocó la primera sección de 80 metros de largo y 247 toneladas de la cinta sobre dos soportes previamente erigidos. El proceso se repetirá varias veces hasta completar la cinta transportadora, que tendrá una longitud total de 900 metros y llegará hasta el fondo de la mina.

ELOGIOS AL EQUIPO TADANO

Aunque el equipo de Tadano ya regresó a casa hace algún tiempo, la CC 38.650-1 permanecerá en la mina durante otros cinco años.

“Tenemos más que suficiente trabajo para ella”, asegura Víctor Condori, director de

servicio de San Lorenzo, quien dedica palabras de elogio al equipo de instructores de Tadano:

“Estamos enormemente agradecidos a Sönke y a sus colegas por habernos ayudado a montar por primera vez la CC 38.650-1 pese a las duras condiciones de nuestra mina. Trabajamos juntos con total fluidez y, siendo sincero, la formación que nos ofrecieron fue simplemente perfecta”, afirma en nombre de todo el equipo de San Lorenzo.



mateco acelera su expansión en Galicia con una nueva delegación en Ourense

mateco, una empresa referente en el alquiler de plataformas elevadoras, carretillas y maquinaria de construcción, continúa su expansión en el noroeste peninsular con la apertura de una nueva delegación en la provincia de Ourense. Con esta, ya son cuatro las sedes operativas en Galicia, una comunidad clave dentro del plan de crecimiento sostenido de la compañía.

La nueva instalación, situada en el Parque Industrial de O Pereiro de Aguiar -a escasos kilómetros del centro neurálgico empresarial de San Cibrao das Viñas-, destaca por su amplitud, accesibilidad y su reciente construcción. El edificio, de 2.000 m², incluye una nave-taller totalmente equipada y oficinas modernas distribuidas estratégicamente. La campa exterior, dispuesta en forma de C, rodea la instalación y facilita la operativa diaria de entrada y salida de equipos.

Esta localización estratégica permite a mateco diferenciarse dentro del mercado gallego. La ubicación en el P.I. de O Pereiro de Aguiar sitúa a la compañía en un entorno con buena proyección de crecimiento y acceso a nuevos clientes, ampliando el radio de cobertura en la provincia.

Ourense ya cuenta con una base consolidada de clientes que requerían una mayor cercanía

logística, técnica y comercial. Con esta apertura, mateco responde a esa necesidad con un equipo especializado que conoce de primera mano las características del tejido empresarial ourensano y sus exigencias en cuanto a disponibilidad, agilidad y asesoramiento.

Además, al igual que en el resto de Galicia, la delegación de Ourense no solo ofrecerá maquinaria de elevación, sino también equipos de generalismo dirigidos al sector de la construcción: minixcavadoras, minicargadoras, dumpers, generadores, martillos perforadores, bombas sumergibles, elevadores de vacío, y tools entre otros. Una gama completa pensada para responder a la alta actividad constructiva que vive actualmente la región.

Tatiana Domínguez, directora territorial de la zona noroeste, valora especialmente la aper-

tura: “Me hace mucha ilusión abrir esta delegación en la provincia que me vio nacer. Ourense tiene algo especial: es una red de empresas muy unida, donde todo el mundo se conoce y se trabaja de forma cercana. Justamente por eso queríamos estar aquí. No solo para ofrecer el mejor servicio técnico y comercial, sino para hacerlo desde dentro, con gente de la zona, acompañando de verdad a las empresas ourensanas en sus proyectos.”

Con esta nueva sede, mateco da un paso más en su compromiso con el desarrollo industrial y económico de Galicia, reforzando una red que ya alcanza las 30 delegaciones en todo el país y colabora con más de 20.000 clientes. Un crecimiento que se apoya no solo en una flota moderna y eficiente, sino también en un modelo de servicio basado en la cercanía, la profesionalidad y el conocimiento técnico del entorno.

GAM renueva su compromiso con el Real Oviedo hasta 2026

Una alianza que une industria, territorio y sentimiento carbayón.

El vínculo entre GAM y el Real Oviedo se fortalece. La compañía asturiana, con más de dos décadas de experiencia en el sector industrial y especializada en alquiler, venta y mantenimiento de maquinaria, ha renovado su acuerdo de patrocinio con el club azul hasta junio de 2026.

La firma del acuerdo tuvo lugar en el estadio Carlos Tartiere, con la participación de Pedro Luis Fernández, CEO de GAM, y Estela Caicoya, en representación del Real Oviedo. El acto simbolizó algo más que una renovación contractual: fue la confirmación de una rela-

ción que combina orgullo local, valores compartidos y compromiso con Asturias.

COMPROMISO CON EL DEPORTE Y CON LA TIERRA

GAM reafirma así su apuesta por el deporte como motor de unión social y proyección del talento asturiano. La empresa mantiene una implicación activa con su entorno, impulsando iniciativas que promueven el desarrollo sostenible y la identidad regional. Su colaboración con el Real Oviedo no solo refuerza su imagen corporativa, sino que representa una



forma de devolver a la sociedad parte de lo que el territorio le ha dado.

“En GAM llevamos el escudo del Real Oviedo con orgullo”, ha manifestado en diversas ocasiones Pedro Luis Fernández, un oviedista convencido que comparte los valores de esfuerzo, superación y pertenencia que caracterizan al club. Su vinculación con el equipo trasciende lo empresarial y se convierte en un compromiso emocional y personal con la historia y la afición carbayona.

UN REFERENTE INDUSTRIAL CON VISIÓN SOSTENIBLE

Desde su fundación, GAM ha evolucionado hasta convertirse en un proveedor integral de servicios industriales, abarcando desde maquinaria y mantenimiento técnico hasta soluciones modulares, energéticas y de formación. Su amplio catálogo de servicios y enfoque sostenible la posicionan como una compañía referente a nivel nacional e internacional.

Con operaciones en múltiples sectores y una estrategia enfocada en la eficiencia y la innovación, GAM continúa consolidando su liderazgo gracias a una filosofía basada en la cercanía al cliente y la mejora continua.

UN PATROCINIO CON SIGNIFICADO

Desde el Real Oviedo, la entidad quiso agradecer a GAM su confianza y respaldo continuado. Este acuerdo no solo refuerza la relación entre ambas instituciones, sino que también se traduce en una alianza estratégica que impulsa los objetivos deportivos y sociales del club.

El compromiso de GAM se suma al esfuerzo colectivo de quienes, desde diferentes ámbitos, trabajan por engrandecer al Real Oviedo y proyectar los valores de Asturias más allá de sus fronteras.

Una renovación que va más allá del patrocinio: es la unión de dos historias que comparten raíces, orgullo y visión de futuro.



Transgrúas estará presente en la Feria Internacional de Recuperación y el Reciclado (SRR) 2026

Transgrúas ha confirmado su participación en la próxima edición de la Feria Internacional de Recuperación y el Reciclado (SRR), que se celebrará del 9 al 11 de junio de 2026 en IFEMA Madrid. El evento, considerado una de las citas más relevantes del sector del reciclaje y la gestión de residuos en España, reunirá a los principales profesionales, empresas y entidades comprometidas con la innovación y la sostenibilidad en la economía circular.

Durante los tres días de feria, Transgrúas presentará sus equipos de reciclaje más avanzados, junto con las últimas soluciones tecnológicas destinadas a mejorar la eficiencia y productividad de los procesos de recuperación de materiales.

La compañía reafirma con esta participación su compromiso con la sostenibilidad ambiental y su apoyo al desarrollo de tecnologías que promuevan un modelo de negocio más responsable y respetuoso con el entorno.

Los visitantes podrán encontrar a Transgrúas en el Pabellón 7, stand 7C03A, donde el equipo técnico y comercial ofrecerá asesoramiento personalizado, demostraciones en directo y una visión detallada de las ventajas que ofrecen los distintos equipos expuestos.

“Nuestra presencia en SRR 2026 es una oportunidad para compartir con el sector nuestra experiencia y seguir impulsando soluciones que contribuyan al avance del reciclaje industrial y la gestión eficiente de los recursos”, destacan desde Transgrúas.

La Feria Internacional de Recuperación y el Reciclado (SRR) se consolida año tras año como un punto de encuentro estratégico para el intercambio de conocimientos, la creación de sinergias y la presentación de innovaciones que marcarán el futuro del sector.

Transgrúas invita a todos los profesionales interesados en el reciclaje y la economía circular a visitar su stand y conocer de primera mano las novedades que presentará durante SRR 2026.



El sector de la construcción en España mantiene su ritmo de crecimiento moderado y sostenible

Informe Apliqa 2025-2026: estabilización, digitalización y sostenibilidad como ejes del nuevo ciclo.

El Informe de Evolución del Mercado de la Construcción 2025-2026, elaborado por Apliqa, ofrece una visión clara de cómo el sector ha pasado de una fase de contracción a otra de crecimiento contenido pero firme. Tras los años marcados por el encarecimiento de costes y las tensiones financieras, el mercado europeo muestra signos de estabilización, con España destacando como uno de los países más resistentes y dinámicos del continente.



El documento analiza la evolución de los segmentos residencial, no residencial, rehabilitación, materias primas y coyuntura económica, además de incorporar un barómetro con las perspectivas empresariales para los próximos años. En conjunto, el estudio revela que la construcción española afronta un nuevo ciclo caracterizado por la recuperación gradual, el impulso tecnológico, la eficiencia energética y la profesionalización del sector, en un entorno donde la sostenibilidad y la gestión de talento se consolidan como factores estratégicos.

Durante los nueve primeros meses de 2025, el mercado europeo de la construcción muestra una leve recuperación tras dos años de contracción (2023-2024), aunque el crecimiento es desigual entre países. La previsión general para Europa apunta a un incremento cercano al 2 % en 2025, impulsado principalmente por la inversión pública, mientras la edificación residencial sigue limitada por los altos costes financieros. España destaca como uno de los mercados más resilientes del continente, con un crecimiento estimado del 2,2 %, sostenido por la vivienda nueva y la rehabilitación.

1. SECTOR RESIDENCIAL

La vivienda nueva continúa siendo el motor del sector. Los visados de obra nueva alcanzarán 140.000 unidades en 2025 y se prevé que lleguen a 150.000 en 2026, lo que supone una tendencia al alza estable. La demanda estructural sigue siendo fuerte, impulsada por la creación neta de hogares, aunque la escasez de mano de obra cualificada y la incertidumbre regulatoria derivada de la Ley de Vivienda ralentizan el desarrollo de nuevos proyectos.

La construcción industrializada apenas representa un 3-5 % del total, muy por debajo de las necesidades reales del mercado. La financiación más cara y la falta de profesionales impiden que el sector alcance su potencial, aunque la demanda de vivienda nueva sigue por encima del equilibrio estructural (175.000 unidades anuales).

2. SECTOR NO RESIDENCIAL

El segmento no residencial iniciará una recuperación significativa en 2026, con un aumento previsto del 10-15 % en la producción. El repunte se concentra en tres subsectores:

- **Logística y retail:** vuelven a niveles de actividad similares a 2023, impulsados por el auge del e-commerce y la demanda de centros de datos.
- **Hoteles:** se mantienen en expansión, especialmente en el segmento de lujo, con previsión de superar los niveles récord de 2024 gracias al turismo nacional e internacional.
- **Oficinas:** siguen siendo el punto débil del sector, afectadas por la incertidumbre económica y los cambios en los modelos de trabajo.

3. REHABILITACIÓN Y REFORMA

La rehabilitación mantiene una evolución estable, sin alcanzar las expectativas generadas por los fondos europeos. En 2025 se visaron unos 18.600 edificios, una cifra similar a la de 2024, y se espera un crecimiento del 3 % para 2026.

La eficiencia energética sigue siendo el principal motor de este segmento, con fuerte presencia de sistemas SATE, carpinterías de altas prestaciones y vidrios de control solar. Sin embargo, la energía solar para autoconsumo sufre un retroceso por exceso de oferta y caída de precios.

A pesar de la estabilidad, la ejecución sigue siendo insuficiente para cumplir los objetivos del Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC).

4. COSTE DE LAS MATERIAS PRIMAS

Durante 2025, las materias primas mostraron repuntes moderados en sus precios, aunque la tensión es menor que en años anteriores.

- **Energía:** el MWh mantiene volatilidad, pero las previsiones apuntan a una bajada progresiva a partir de 2026, lo que aliviará los costes industriales.
- **Metales:** el cobre y el aluminio conservan precios altos debido a la demanda estructural asociada a la electrificación.
- **Acero y madera:** se acercan a niveles pre-pandemia tras el ajuste de 2024. En conjunto, el sector empieza a operar en un contexto de mayor estabilidad, aunque la volatilidad energética sigue siendo un factor de riesgo.

5. COYUNTURA GENERAL

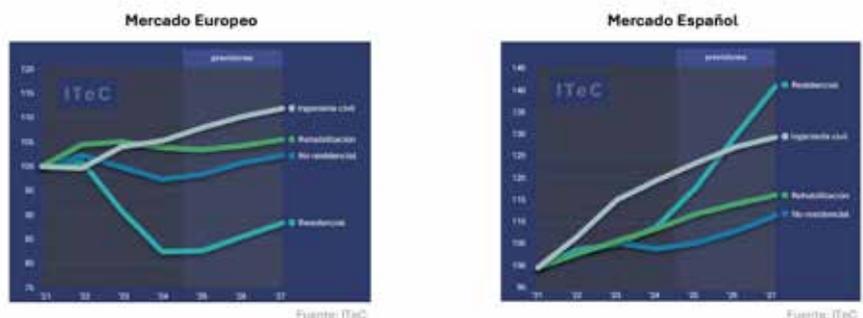
España avanza hacia un crecimiento sostenido del 3-4 % en 2025, superando a la mayoría de países europeos. Se prevé un crecimiento medio del +3 % anual hasta 2033, con bases firmes pero sin expectativas de expansión acelerada.

El sector se mantiene apoyado en la obra residencial y de rehabilitación, mientras la obra civil se modera tras el pico de inversión de los fondos europeos.

La bajada de tipos de interés por parte del BCE mejora las condiciones de financiación y dinamiza la inversión. La tasa de paro del sector continúa descendiendo y la confianza del consumidor repunta ligeramente.

El mercado del alquiler sigue fuerte, con rentabilidades brutas del 6-7 %, lo que refuerza la demanda de vivienda y la promoción privada.

Índices de producción a precios constantes (base 2021=100)



6. FACTORES INFLUYENTES

Tres elementos definirán la evolución a corto y medio plazo:

- **Avances tecnológicos:** digitalización, analítica de datos, robótica e IA aplicadas a la gestión de proyectos y optimización de procesos.
- **Sostenibilidad y taxonomía verde:** la normativa europea condiciona la financiación de proyectos según criterios ESG, impulsando materiales reciclados y procesos de baja huella de carbono.
- **Marco regulatorio:** la Ley de Vivienda sigue generando debate, especialmente por sus efectos sobre la oferta de alquiler y las obligaciones de los grandes tenedores.

7. BARÓMETRO DE LA CONSTRUCCIÓN 2025

El 76 % de las empresas prevé aumentar ingresos y 52 % ampliar plantilla en 2025-2026.

Los principales motores de crecimiento son la rehabilitación (76 %) y la vivienda (71 %), mientras que la falta de mano de obra cualificada (79 %) sigue siendo el principal freno estructural.

Las empresas reclaman mayor agilidad administrativa, liberación de suelo residencial e incentivos fiscales para dinamizar la inversión.



Haulotte registra unas ventas de 121 millones de euros en el tercer trimestre de 2025, un descenso del 14% interanual

El mercado global de plataformas aéreas sigue a la baja, afectado por la incertidumbre económica y geopolítica.

ACTIVIDAD DEL TERCER TRIMESTRE DE 2025

Durante el tercer trimestre de 2025, el mercado mundial de plataformas elevadoras mantuvo la tendencia descendente observada en los últimos doce meses, debilitado por un entorno económico y geopolítico incierto (conflictos, aranceles, etc.).

En este contexto, Haulotte alcanzó una facturación de 121 millones de euros, frente a los 145 millones del mismo periodo del año anterior, lo que supone una caída del 14%.

A finales de septiembre de 2025, las ventas



consolidadas del Grupo ascendían a 384 millones de euros, frente a 509 millones el año pasado, una reducción del 23%.

En línea con lo observado durante el primer semestre, las ventas en Europa se mantuvieron resistentes, permitiendo limitar la caída global al

-3% gracias a mayores volúmenes de entrega. En la región Asia-Pacífico, la actividad continúa siendo débil en la mayoría de los mercados. Aunque los ingresos mejoraron respecto a los dos primeros trimestres, el acumulado del año se mantiene un 22% por debajo de 2024.

En Norteamérica, los operadores de alquiler siguen adoptando una actitud de espera ante la incertidumbre del entorno, lo que ha provocado una caída del 47% en la actividad desde el inicio del ejercicio.

De manera similar, Latinoamérica no muestra signos de recuperación, con una disminución acumulada del 37% en las ventas.

A finales de septiembre de 2025, las ventas de equipos y la actividad de alquiler habían disminuido en -27% y -4%, respectivamente, mientras que la actividad de servicios registró un crecimiento del 1%.

PERSPECTIVAS 2025

Ante la limitada visibilidad comercial para la segunda mitad de 2025 y el hecho de que muchos alquiladores ya centran su atención en 2026, el Grupo no espera una mejora significativa en su resultado operativo corriente durante la segunda parte del año.

Ingresos por línea de negocio (millones de € – excl. IAS 29)

	2025	2024	Var %
Venta de equipos	314	437	-28 %
Alquiler	15	16	-7 %
Servicios	55	55	0 %
TOTAL	384	509	-24 %

(Las variaciones presentadas se expresan a tipo de cambio constante, sin aplicar IAS 29 por hiperinflación en Argentina y Turquía.)

JCB celebra 80 años de innovación y reconoce a sus 19.000 empleados en todo el mundo

JCB conmemora este mes su 80º aniversario, consolidándose como una de las compañías más emblemáticas de la industria de la maquinaria de construcción y agrícola a nivel mundial. Fundada el 23 de octubre de 1945 por Joseph Cyril Bamford CBE en un pequeño garaje de Uttoxeter (Staffordshire), la empresa ha recorrido un extraordinario camino de crecimiento, innovación y expansión internacional.



80 AÑOS DE HISTORIA Y RECONOCIMIENTO GLOBAL

Para celebrar este importante hito, JCB ha anunciado un día libre adicional para sus más de 19.000 empleados en todo el mundo, como muestra de agradecimiento por su esfuerzo y compromiso. El viernes 24 de octubre, trabajadores de 22 plantas internacionales disfrutarán de un día festivo, incluidos más de 8.000 empleados del Reino Unido, que podrán celebrar con un fin de semana largo.

“JCB no estaría donde está si no fuera por el esfuerzo de nuestros empleados en todo el mundo, y este día festivo adicional es una pequeña muestra del agradecimiento de mi familia al celebrar nuestro 80º aniversario”, destacó Lord Anthony Bamford, presidente de JCB.

INNOVACIÓN CONTINUA

Desde su primer remolque fabricado con chatarra de guerra hasta sus actuales desarrollos en tecnología de hidrógeno, JCB ha marcado la evolución del sector con innovaciones que cambiaron la historia de la maquinaria: la retroexcavadora JCB Mk1 (1953), el manipulador telescópico Loadall (1977), el tractor Fastrac (1990) y la miniexcavadora eléctrica 19C-1E (2018), entre otros hitos.



1945 - El primer producto del Sr. JCB: un remolque basculante fabricado con chatarra de guerra



La primera retroexcavadora inventada por el Sr. JCB



1977 - El lanzamiento del manipulador telescópico 520 revolucionó la colocación y el manejo de cargas

En 2025, JCB ha alcanzado un logro histórico al obtener la primera homologación completa de la Unión Europea para su motor de hidrógeno destinado a maquinaria móvil fuera de carretera, aprobado para su uso en los 27 Estados miembros y territorios asociados. El Gobierno británico también ha autorizado su circulación en vías públicas.

COMPROMISO SOCIAL E INDUSTRIAL

Bajo el liderazgo de Lord Bamford, JCB ha expandido su presencia industrial con fábricas en el Reino Unido, India, Estados Unidos, Brasil y China, y mantiene un firme compromiso con la formación y la comunidad a través de la JCB Academy, la Lady Bamford Charitable Trust y su histórica colaboración con la NSPCC.

El 80º aniversario coincide con la producción del motor número un millón, la retroexcavadora número un millón y el 80º cumpleaños de Lord Bamford, consolidando la trayectoria de una empresa familiar que ha sabido combinar innovación, ingeniería británica y un profundo respeto por las personas.



1991 - Se lanzó la 4CX Sitemaster



2018 - Se lanza la nueva excavadora de la serie X tras una inversión de 110 millones de libras.



2025 - Se hace historia cuando el Gobierno modifica la ley para permitir que las excavadoras de hidrógeno circulen por las carreteras del Reino Unido. En la imagen, una retroexcavadora de hidrógeno cruza el puente de Westminster frente al Parlamento como parte de la celebración.

“Nuestros clientes están esperando con entusiasmo que la tecnología de hidrógeno transforme sus obras. No tendrán que esperar mucho más”, concluyó Lord Bamford.

Con ocho décadas de historia, JCB celebra su legado mirando hacia el futuro, reafirmando su compromiso con la innovación, la sostenibilidad y el progreso industrial global.



2025 - Lord Bamford con la retroexcavadora número un millón de JCB

mateco inaugura una nueva delegación en Huelva para reforzar su presencia en el sur de España

Con la apertura de su nueva delegación en Huelva, mateco refuerza su presencia en el sur de España y garantiza a las empresas de la región un servicio más ágil, cercano y con una de las respuestas más rápidas del sector.

La empresa internacional de soluciones de alquiler de maquinaria mateco continúa su expansión en el mercado español con la apertura de una nueva delegación en San Juan del Puerto (Huelva). Este proyecto forma parte del plan de crecimiento sostenido de la compañía, que busca reforzar su presencia en el sur de la península ibérica y acercar su servicio a los clientes de Andalucía y alrededores.

La nueva instalación, situada en Polígono Dominicano 71B (San Juan del Puerto, Huelva), cuenta con una nave industrial de aproximadamente 1.000 m² y se ubica en una parcela de más de 2.800 m², destinada a almacén, taller y campa exterior para el parque de maquinaria.

La apertura de esta delegación responde a la estrategia de mateco de mejorar su cobertura geográfica y garantizar un servicio de atención más ágil y próximo a los clientes del sur. La provincia de Huelva, con un tejido económico basado en sectores como la industria química, la metalurgia, la logística y la agricultura, requiere soluciones de elevación y maquinaria especializada que contribuyan a mejorar su productividad y competitividad.

Carlos Herrera, director territorial de mateco, afirma: “Con la apertura de nuestra nueva delegación en Huelva, continuamos firmes en nuestro compromiso de expansión y consolidación en Andalucía. Tras el éxito de nuestra implantación en Córdoba en 2024, consideramos que Huelva representa una oportunidad estratégica por su tejido industrial, sus pymes y por su alto potencial de crecimiento, sin olvidar los importantes proyectos previstos en la provincia en los próximos años. Apostamos por un servicio profesional a nuestros clientes ofreciendo un amplio parque de maquinaria nuevo con el mejor servicio técnico.”

Con esta nueva ubicación, mateco acerca a las empresas de la región su parque de equipos de las mejores marcas y un servicio técnico altamente cualificado, optimizando los tiempos de respuesta y ofreciendo un soporte integral que combina asesoramiento técnico-comercial, mantenimiento preventivo y correctivo, y un servicio posventa de primer nivel.

La delegación de Huelva se suma a la red nacional de mateco, que ya cuenta con más de 30 delegaciones y da servicio a más de 20.000 clientes en toda España. Con ello, la compañía avanza en su objetivo de estar allí donde las empresas lo necesitan, poniendo a su disposición equipos modernos, seguros, eficientes y ofreciendo una de las respuestas más rápidas del sector, minimizando paradas y asegurando que los clientes puedan retomar su actividad en el menor tiempo posible.

Con esta apertura, mateco reafirma su compromiso con el desarrollo económico e industrial del sur de España, aportando soluciones de elevación que contribuyen a la competitividad de los principales polos productivos de la región.

Palfinger registra sólida evolución financiera y apunta a cerrar 2025 con más de 100 millones de euros de flujo de caja libre

Palfinger ha experimentado un importante aumento del flujo de caja libre hasta 54 millones de euros en los tres primeros trimestres; en camino de alcanzar el objetivo anual de más de 100 millones de euros en 2025.

Ha tenido un incremento del patrimonio neto en 138 millones de euros respecto al año anterior; ratio de capital superior al 41%, y las perspectivas positivas para todo el año, impulsadas por el aumento de la producción en Europa.

En los tres primeros trimestres de 2025, PALFINGER AG registró unos ingresos de 1.684,2 millones de euros y un resultado operativo (EBIT) de 130,7 millones de euros. El resultado neto consolidado ascendió a 72,4 millones de euros. Especialmente destacable es el importante aumento del flujo de caja libre, que tras los tres primeros trimestres alcanza 54 millones de euros, situándose claramente en el camino hacia el objetivo anual de más de 100 millones de euros. PALFINGER AG también ha reforzado su sólida estabilidad financiera, con un ratio de capital superior al 41%.

DEMANDA REGIONAL CON TENDENCIAS VARIADAS

Los mercados mundiales mostraron comportamientos diferentes, con varias regiones aportando un impulso positivo. En la región EMEA, la entrada de pedidos se mantuvo estable y sólida desde el cuarto trimestre de 2024, a pesar de que los programas de infraestructuras aún no se han implementado.

En Norteamérica (NAM), la aplicación de los aranceles estadounidenses, especialmente los establecidos bajo la Sección 232 durante el verano, provocó una disminución tanto en la demanda como en la rentabilidad en Estados Unidos.

Por otro lado, la región Latinoamérica (LATAM) alcanzó niveles récord, impulsada por el fuerte desarrollo económico de Brasil, especialmente en la primera mitad de 2025, y por un sólido rendimiento comercial.

La región APAC mostró un crecimiento continuo, principalmente gracias al dinamismo de la India, que actúa cada vez más como motor de crecimiento. El exitoso negocio MARINE se benefició de un entorno de mercado atractivo y alcanzó una alta rentabilidad.

“Estas diferencias regionales demuestran lo importante que es actuar de forma proactiva y flexible, y aprovechar las oportunidades a medida que surgen”, subraya Andreas Klauser, CEO de PALFINGER AG. “Este enfoque nos permite lograr un crecimiento rentable incluso en circunstancias desafiantes”.

VENTA DE ACCIONES PROPIAS REFUERZA EL BALANCE Y EL FREE FLOAT

En el tercer trimestre, PALFINGER fortaleció su presencia en los mercados de capitales mediante la venta exitosa de acciones propias, aumentando el free float al 43,5%. Esto mejora la liquidez y atractivo de la acción, y crea las condiciones para una posible inclusión en el índice ATX.

La colocación a 35,40 euros por acción generó ingresos brutos superiores a 100 millones de euros, que se están invirtiendo estratégicamente en crecimiento y proyectos orientados al futuro. Estas inversiones respaldan la expansión de la red global de servicios y producción, así como el desarrollo de nuevas áreas de negocio.

Al mismo tiempo, la estructura del balance mejoró significativamente: el ratio de capital aumentó del 35% al 41,3%, mientras que la deu-



da financiera neta se redujo de 758,8 millones a 577,2 millones de euros.

NUEVA ESTRATEGIA 2030+ “REACH HIGHER”

Durante su Capital Markets Day del 10 de octubre de 2025, PALFINGER presentó su nueva estrategia “Reach Higher – Strategy 2030+”, centrada en un crecimiento sostenible y rentable y en la expansión del liderazgo global en mercado e innovación.

La estrategia se enfoca en la expansión dirigida en regiones de crecimiento dinámico, como Norteamérica (NAM) y Asia-Pacífico (APAC), así como en el fortalecimiento del negocio de servicios, que ofrece márgenes más altos.

Apoiada en la fuerte presencia internacional de PALFINGER, su transformación digital, redes optimizadas de producción y servicio, y una amplia diversificación sectorial, la empresa aumentará significativamente su rentabilidad.

Los objetivos financieros para 2030 están claramente definidos:

- Ingresos: más de 3.000 millones de euros
- Margen EBIT: 12%
- ROCE: 15%

Estos ambiciosos objetivos de crecimiento reflejan un importante potencial de creación de valor.

PERSPECTIVAS PARA TODO EL AÑO 2025

El desarrollo de los aranceles en el tercer trimestre, en particular los aranceles estadounidenses bajo la Sección 232, no puede compensarse por completo y también afectará a la producción y rentabilidad en EE.UU. durante el cuarto trimestre.

Impulsada por el aumento de la producción en Europa, PALFINGER prevé que la disminución de beneficios registrada en los nueve primeros meses se compense en gran medida durante el cuarto trimestre de 2025.

De este modo, PALFINGER cerrará con éxito el ejercicio 2025.

Mammoet realiza una maniobra “Rip-and-Ship” retirando dos generadores de vapor EN Alemania

Mammoet fue contratada por Framatome para apoyar la retirada de cuatro generadores de vapor de la central nuclear Unterweser de PreussenElektra en Alemania. Al retirar los generadores de vapor de edificios de reactores nucleares desmantelados, el método más rentable consiste en extraerlos en una sola pieza.

El corte de estos equipos conlleva el riesgo de propagación de contaminación dentro del área controlada y debe realizarse en un entorno seguro y controlado, lo que a menudo requiere la construcción de costosas estructuras de protección en el propio emplazamiento.

El término “rip and ship”, ampliamente utilizado en el sector nuclear, se refiere precisamente a este método: retirar los equipos intactos para trasladarlos directamente a instalaciones especializadas de gestión de residuos nucleares.

Uno de los principales desafíos de las plantas nucleares más antiguas es la falta de espacio operativo, ya que muchas fueron diseñadas sin considerar su posterior desmantelamiento, lo que complica la extracción del equipo instalado.

El equipo conjunto de ingenieros y expertos nucleares de Framatome y Mammoet desarrolló un proceso que permitió extraer los generadores de vapor del edificio del reactor en una sola pieza, optimizando así el proceso global de desmantelamiento.

UN EQUIPO ESPECIALIZADO CON HERRAMIENTAS DE MANIPULACIÓN ÚNICAS

La implicación de Mammoet comenzó cuatro años antes del proyecto, cuando PreussenElektra la invitó a participar como asesora técnica especializada en los métodos de extracción posibles.

Tras estudiar diversas estrategias, PreussenElektra optó por la solución más económica: la extracción en una sola pieza, para la cual Mammoet desarrolló un concepto fiable y seguro.

“Los propietarios y operadores siempre consideran todas las dimensiones de planificación del proceso de desmantelamiento”, ex-

plica Andreas Franzke, Senior Sales Manager & Segment Lead Power & Nuclear en Mammoet Alemania.

“Las optimizaciones de proceso suponen un ahorro de costes, porque cada día adicional de desmontaje genera gastos. Una forma de optimizarlo es retirar los generadores de vapor como un conjunto completo”.

Junto con Framatome, Mammoet diseñó una solución de ingeniería para extraer los generadores de vapor, de 300 toneladas cada uno, sin necesidad de desmontarlos.

Para ello, utilizó su sistema DHS-500, desarrollado internamente. Esta herramienta especial permite maniobrar los generadores de vapor en cualquier dirección y sortear todos los obstáculos dentro del reducido espacio del edificio del reactor.

El sistema DHS-500, adaptable a las condiciones estructurales del edificio, cuenta con una viga espaciadora superior que se fija al gancho de los puentes grúa y un anillo ajustable que sujeta los generadores de vapor cilíndricos.

Además, su punto de inclinación puede ajustarse al centro de gravedad mediante un cilindro hidráulico, lo que proporciona mayor estabilidad y seguridad durante las maniobras.

“Es la forma más eficiente de ejecutar este trabajo”, afirma Tom Schladitz, Project Manager de Mammoet. “Nuestro equipo no sólo está diseñado para facilitar operaciones complejas como esta, sino que además cuenta con la aprobación de las autoridades alemanas competentes, lo que ofrece una confianza adicional a nuestros clientes”.

Gracias al DHS-500, cada generador de vapor pudo elevarse, inclinarse de posición vertical a horizontal y maniobrarse con precisión sorteando todos los obstáculos en su camino hacia la salida.

Posteriormente, se empleó un sistema de deslizamiento para moverlos a través del nivel elevado del edificio del reactor.

Una vez en el exterior, los generadores fueron suspendidos mediante una grúa pórtico que los descendió 25 metros hasta colocarlos sobre remolques de 16 ejes con dirección asistida, equipados con cunas de transporte y almacenamiento que garantizan su estabilidad durante el traslado y posterior almacenamiento en la zona designada.



EXPERTOS EN “RIP AND SHIP” PARA EL SECTOR NUCLEAR

Mammoet cuenta con una amplia experiencia en operaciones de extracción integral (“rip and ship”) de generadores de vapor, y aportó al proyecto toda su tecnología, conocimiento técnico y equipo especializado para garantizar una ejecución segura y conforme a lo planificado.

Su equipo nuclear trabaja a nivel global, con expertos procedentes de Alemania, Países Bajos y otros países europeos, que colaboran habitualmente en proyectos nucleares de gran envergadura en todo el mundo.

Mammoet colabora con clientes, propietarios y operadores durante largos períodos de planificación y ejecución, evaluando distintas soluciones para asegurar que cada operación se realice de forma segura, eficiente y en el menor tiempo posible.

La retirada de los generadores de vapor en una sola pieza permitió al cliente optimizar el proceso de desmantelamiento, liberar espacio con mayor rapidez y facilitar la continuidad de otros trabajos en la planta.

Por este innovador, seguro y eficiente procedimiento, Mammoet recibió el primer premio en la categoría Instalación de los BSK Awards 2025.



Multitel Pagliero entrega la primera MJE 710 A Ciemme Noleggio

La primera MJE 710 producida se entregó oficialmente el 13 de noviembre en la sede de Ciemme Noleggio en Seregno. Se trata de la primera unidad de la nueva plataforma insignia, presentada en primicia mundial en Bauma 2025 y ganadora de los premios ITALPLATFORM durante la pasada edición de GIS Expo en septiembre.

En representación de Multitel Pagliero estuvieron presentes el Director de Ventas, Tiziano Marcassola, junto con los ingenieros Roberto Bramardo y Giacomo Bolla, y Matteo Eandi del departamento técnico. Por parte de Ciemme Noleggio asistieron el fundador de la empresa, Simone Cazzaniga, junto con sus hijos Matteo y Alberto, además del operador Pietro.

Con una colaboración que se remonta a más de cuarenta años, Ciemme Noleggio se convierte ahora en la primera empresa en Europa en recibir la MJE 710, una plataforma telescópica sobre camión con jib articulado capaz de alcanzar los 71 m de altura de trabajo. Montada sobre un camión de cuatro ejes y 32 toneladas, la MJE 710 combina altas prestaciones, gran versatilidad y circulación plena por carretera, permitiendo operar con rapidez sin necesidad de transporte excepcional. La máquina está equipada además con un cabrestante de 1.500 kg, ampliando aún más su rango de posibles aplicaciones.

A lo largo de la jornada, el equipo de Multitel guió al personal de Ciemme en una inspección visual detallada, seguida de pruebas funcionales y de seguridad. La entrega concluyó con una prueba operativa en altura, que permitió a los operadores comprobar directamente las capacidades de la plataforma



De izquierda a derecha: Roberto Bramardo, Matteo Cazzaniga, Alberto Cazzaniga, Simone Cazzaniga, Tiziano Marcassola, Giacomo Bolla, Matteo Eandi.

ma y evaluar el comportamiento del sistema de mandos a máximo alcance.

El fundador de Ciemme Noleggio, Simone Cazzaniga, comentó: “Estamos orgullosos de haber sido los primeros en creer en este pro-

yecto y de recibir hoy la primera MJE 710. Para nosotros representa una inversión estratégica y una respuesta concreta a las necesidades de nuestros clientes más exigentes”.

Por su parte, Roberto Bramardo, Director Técnico de Multitel Pagliero, añadió: “La MJE 710 es el resultado de más de dos años de intenso desarrollo. Entregar la primera unidad a un socio histórico como Ciemme es un hito importante, que demuestra la calidad del proyecto y la solidez de nuestra colaboración”.

Finalmente, Tiziano Marcassola, Director de Ventas de Multitel Pagliero y responsable de la operación, señaló: “Esta entrega tiene un significado especial para mí. Ciemme compró esta máquina cuando solo existía sobre el papel. Es una enorme muestra de confianza y una demostración tangible de la profunda relación que nos une desde hace décadas”.

Uno de los modelos más ambiciosos desarrollados por Multitel Pagliero, la MJE 710 ya despertó una gran atención en Bauma 2025 y ahora entra oficialmente en servicio con una de las empresas de alquiler más consolidadas y respetadas de Italia.

La MJE 710 está llamada a convertirse en una referencia para trabajos especializados en los sectores industrial, de infraestructuras y de ingeniería civil, donde las máximas prestaciones y la seguridad son esenciales.



El mercado de maquinaria usada muestra señales de recuperación

El último informe de Ritchie Bros. sobre el mercado europeo de maquinaria usada indica que los precios se estabilizan y señala un aumento de la demanda y de la inversión en flotas en los sectores de construcción y agricultura.



Después de varios meses de estancamiento, el mercado europeo de maquinaria usada empieza a mostrar una recuperación. La edición europea del Informe de Tendencias del Mercado de Maquinaria Usada de Ritchie Bros. correspondiente al tercer trimestre de 2025 refleja un mercado que vuelve al equilibrio, con mayor confianza por parte de los compradores, precios estabilizados y un auge del comercio transfronterizo.

Este informe, basado en los resultados de las subastas de Ritchie Bros. y en los datos de la web de anuncios clasificados de Mascus, muestra que el mercado europeo ha pasado de una fase de recuperación a una etapa de reconfiguración. Los compradores se inclinan por equipos más jóvenes y conformes a normativa, mientras que los vendedores encuentran un mercado con mayor liquidez y mejores valores de reventa. A finales de 2025, los equipos compactos siguen liderando esta transición, respaldando un mercado secundario más sólido y pragmático.

EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN MUESTRA UN CRECIMIENTO SELECTIVO

La maquinaria de construcción continúa liderando el crecimiento del mercado, con las categorías de maquinaria compacta y de movimiento de tierras, mostrando resiliencia.

Los dúmperes articulados registraron un fuerte repunte en aplicaciones de infraestructura y canteras. Los precios medianos en subastas aumentaron un 5% interanual, hasta situarse en torno a los 42.700 €, impulsados por un incremento del 79% en el volumen de lotes vendidos. La presencia de unidades más jóvenes, junto a una renovación de flotas hacia modelos más modernos y eficientes sigue activa en el Norte y el Oeste de Europa. Volvo se mantuvo como la marca más vendida en subastas, con Reino Unido, Bélgica y Países Bajos liderando los mercados compradores.

Las excavadoras de cadenas también mostraron un rendimiento sólido en el tercer trimestre. Las ventas en subastas aumentaron un 35% respecto al mismo periodo de 2024, con precios medianos estables, ligeramente por encima de 31.000 €. Los mercados compradores más activos fueron Reino Unido, España y Bélgica, en línea con el impulso en obras de infraestructura e ingeniería civil. En Mascus, la demanda —medida en solicitudes por correo y llamadas directas—

también creció significativamente, un 37% interanual, especialmente desde Reino Unido, Alemania y Países Bajos.

Las miniexcavadoras se mantuvieron como la categoría más destacada, con un incremento del 27% en la demanda en Mascus y un 10% más de unidades vendidas en subastas, junto con un aumento del 3% en el precio mediano, hasta los 11.800 €. Italia encabezó las compras en subastas, seguida de España y Francia, mientras que contratistas y empresas de alquiler renovaban sus flotas con modelos compactos y versátiles.

Las palas cargadoras sobre ruedas registraron un aumento del 29% en la demanda en Mascus y un 14% más de volumen en las subastas, junto con un incremento del 5% en el precio mediano, impulsado por la demanda de Países Bajos, España y Polonia. Los ciclos de sustitución se mantienen sólidos, especialmente en logística, reciclaje y áridos, con Caterpillar, Volvo y JCB como marcas líderes en ventas.

EL SECTOR AGRÍCOLA SE MUESTRA MÁS CAUTELOSO

El mercado de maquinaria agrícola mostró un comportamiento más moderado. Los inventarios envejecidos han provocado una disminución de los precios medianos, y la inversión contenida refleja márgenes más bajos, menos subvenciones y costes de producción sostenidos. Aun así, la actividad en el mercado europeo de tractores se ha mantenido estable.

Mascus registró un aumento del 3% en la demanda, mientras que las subastas vendieron un 1% más de unidades. Los precios medianos bajaron un 5% hasta 35.100 €, debido a unidades más antiguas y con más horas de uso.

Los principales mercados compradores en subastas fueron España, Alemania y Francia, mientras que en Mascus, la mayor demanda provino de Alemania, Suecia y Dinamarca.

Las marcas más vendidas en las subastas de Ritchie Bros. fueron New Holland, Deutz-Fahr y Claas, mientras que en Mascus las más buscadas fueron John Deere, New Holland y Massey Ferguson.

CONCLUSIONES CLAVE DEL TERCER TRIMESTRE DE 2025

“En Europa vemos un mercado con más seguridad y determinación”, afirma Duncan Ainscough, Director de Ventas de Ritchie Bros. EMEA. “Los compradores toman decisiones informadas centradas en el valor, con el objetivo de adquirir equipos eficientes y conformes a normativa que encajen con sus planes operativos a largo plazo. Al mismo tiempo, nuestros datos indican que los vendedores se benefician de una liquidez renovada y de un aumento notable del comercio transfronterizo, con una demanda de maquinaria usada de calidad que continúa creciendo más allá de los mercados domésticos”.

España se situó entre los tres principales mercados europeos que más compraron palas cargadoras, excavadoras de cadenas, miniexcavadoras y tractores. Las ventas de excavadoras de cadenas aumentaron un 35% interanual, impulsadas por el desarrollo continuo de infraestructuras. El mercado sigue equilibrando la demanda doméstica con una creciente actividad exportadora. El informe completo está disponible para descarga gratuita, con un análisis detallado del mercado actual y recomendaciones útiles para los profesionales del sector.

DIRECTORIO DE FIRMAS

GRÚAS

Vivir el progreso

LIEBHERR

Grúas móviles y sobre orugas




ALQUILER Y VENTA DE EQUIPOS

Cruz Araba

MAQUINARIA DE ELEVACIÓN
ALQUILER, VENTA,
MANTENIMIENTO
Y FORMACIÓN

- PLATAFORMAS ELEVADORAS
- CARRETIILLAS ELEVADORAS
- ELEVADORES DE CARGA
- FREGADORAS INDUSTRIALES

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

+25 años de experiencia Cruz Araba



PLATAFORMAS ELEVADORAS

SOCAGE
TU MARCA DE ALTURA



SOCAGE IBÉRICA, S.L.
P. I. El Oliveral. Fase II. C/ J, 18
46190 Riba - Roja (Valencia)
Tel. 918 753 883

EASYLIFT®
AERIAL PLATFORMS

WELCOME TO OUR
SIMPLE INSIDE™ WORLD

PLATAFORMAS DE ARAÑA
DESDE 13 HASTA 53 M

easy-lift.com



SEGUROS MAQUINARIA

ALKORA
GRUPO VERSPIEREN

Empresa especialista en gestión
de programas de seguro y gerencia de riesgos
para empresas y maquinaria.



Avda. de Brasil, 4 - 28020 Madrid
Tel.: 914 174 850
alkoramad@alkora.es - www.alkora.es

TRANSPORTES

NOOTEBOOM
SPECIAL TRAILERS SINCE 1881

**SPECIAL TRAILERS
THAT GET YOU THERE**



Nootboom Ibérica - M +34 659 699004 - E iberica@nootboom.com
WWW.NOOTEBOOM.COM

ALQUILER EQUIPOS

TU EQUIPO DE
CONFIANZA

ELEVACIÓN, ENERGÍA,
FORMACIÓN, MAQUINARIA,
EVENTOS, MODULAR.



902 10 88 86
www.loxamhune.com

OLOXAM HUNE
Mucho más que un alquilador

“LOS PRODUCTOS NUEVOS Y PODER ESTABLECER CONTACTOS EN CONEXPO-CON/AGG HAN TENIDO UN GRAN IMPACTO EN MI NEGOCIO”.

MIKE SIMON | DIRT PERFECT | DERBY, INDIANA



**LLEVANDO LA CONSTRUCCIÓN
AL SIGUIENTE NIVEL.**

**CONEXPO
CON / AGG**

DEL 3 AL 7 DE MARZO / 2026 / LAS VEGAS / NEVADA



- › 269 000 metros cuadrados netos de exposiciones
- › 139 000 asistentes
- › 2000 expositores
- › 150 sesiones educativas

REGÍSTRESE en conexpoconagg.com
Ahorre un 20 % con el código de promoción AD20



Part of **Boels**
RSCG



• DEPOTS



**Te seguimos en tus
proyectos nacionales
e internacionales**

Contáctanos

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

Above all. Riwal

riwal.com