



www.socage.es



www.loxamhune.com



www.liebherr.com



www.aherniberica.es



www.euroyen.es



www.gruporoxu.com



www.palfinger.com



www.grupohei.com



www.haulotte.com.es



www.tvh.com



www.mhsiberica.com



www.lgmglifts.com



www.ulmalifting.com



www.jlg.com

www.hinowa.com



www.transgruas.com



www.fassi.com



www.gomarizrent.com



www.sinoboom.eu



www.manain.com



www.apaerial.com



www.maquinza.com



www.amgalquiler.com



www.bravi-platforms.com



www.manitou.com



www.riwal.com



www.gruasserrat.com



www.lkwift.com

www.brontoskylift.com



www.kyorent.es



www.gerpasa.com



www.anapat.es



www.multitelgroup.com



www.aplift.com



www.robustracksl.com



www.zanilift.com



www.mercaeleva.com



www.uping.es



www.maqlift.com



www.alcamarcaretillas.com



www.simsur.es



www.discoverbattery.com



www.veloris.com



www.gruasibarrondo.com



www.transportes-salvador.com



www.carretillasheli.com



www.gruaslozano.com



www.espagruas.es



www.pramac.com



www.mateco.es



www.gruaselcanario.net

AUMENTANDO SU ÉXITO CON LGMG



**CONEXPO
CON / AGG**

MARCH 3-7, 2026 / LAS VEGAS, NV

BOOTH NO.

**DIAMOND LOT
D1213**



LGMG Europe B.V.

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

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

www.lmgglifts.com



LGMG

RELIABILITY IN ACTION



- | | | | |
|----|--|-----|---|
| 4 | Editorial | 42 | Transgrúas entrega una Fassi F135A E-ONE a Logística y Transportes LDR |
| 6 | Siero reconocerá con su medalla de oro a José Manuel García Suárez, fundador de Grupo Roxu | | Fallece Marcel Braud, presidente honorario y fundador de Manitou |
| 8 | Conexpo 2026: Liebherr adelanta un portafolio ampliado y soluciones digitales | 43 | Otra gran grúa desde Zweibrücken: AKM Autokranvermietung incorpora una Tadano AC 7.450-1 |
| 12 | Eurogrúas Parra, S.L. apuesta por la grúa articulada Palfinger PK 1350 TEC | 44 | “Uno de los aspectos que más disfruto en mi trabajo es la cercanía con los usuarios y la colaboración basada en el acompañamiento y la confianza” |
| 14 | La Palfinger PK 480 TEC aterriza en Baleares de la mano de Transportes Franzar, S.L. | 46 | Kiloutou celebra su Yellow Party anual |
| 16 | Grúas Ibarrondo impulsa su plan de modernización con la incorporación de la grúa móvil Liebherr LTM 1400-6.1 | 48 | ALBA se consolida como marca referente en soluciones de elevación y acceso para la construcción a través de Canopy Brands Europe |
| 18 | La nueva Fassi F805R Techno ya opera en España | 49 | SOOS se convierte en distribuidor de Manitou para Galicia |
| 20 | Nuevos manipuladores telescópicos Magni TH 4.15 y 4.19 S / SP | 50 | Se revela la lista de finalistas para los Premios IAPAs 2026 en Turquía |
| 22 | Miriam Méndez, directora de Ahern Ibérica, adelanta a Movicarga las próximas novedades de Snorkel en APEX | 51 | CMC nombra a Stefano Di Santo nuevo CEO del Grupo |
| 24 | Manain refuerza su flota con más de 400 máquinas nuevas en el inicio de 2026 | 52 | Entrega ceremonial de la Ruthmann Steiger® T 1000 HF a Wörle GmbH |
| 26 | Transgrúas entrega una grúa Fassi para el transporte de materiales de construcción | 54 | ANAPAT fortalece su presencia internacional en la convención de Alayan en Italia |
| 28 | Transvicesa Grúas, S.L. incorpora a su flota la PK 165.002 TEC 7 | 55 | Genie mejora la experiencia digital en su portal my.GenieLift.com |
| 29 | La nueva CMC S20, nominada a Producto del Año en los IAPAs 2026 | 56 | ANAPAT afronta 2026 con un impulso renovado con nuevos proyectos |
| 30 | Grupo Aguilar adquiere la unidad de negocio de Grúas Gavi y refuerza su estrategia de crecimiento | 58 | Entrevista a José Manuel Romero Vivero, Responsable Service Centers de DEUTZ Spain |
| 32 | JMG - MC15.08 – la compacidad que eleva de la nueva Serie M de JMG Cranes | 62 | Grupo Roxu refuerza su flota con 22 plataformas de tijera Genie® GS(tm)-90 |
| 34 | Bravi Platforms invierte en formación digital: lanzada la formación técnica en streaming para Leonardo HD | 64 | Late con LOXAM, cuando el latido marca el ritmo |
| 36 | Mauco, S.A. apuesta por la grúa articulada PK 1650 TEC de Palfinger | 92 | IPAF Elevando España supera todos los récords |
| 38 | Gerpasa presenta sus últimas incorporaciones | 98 | IPAF Rental +: El sello de calidad de IPAF para las empresas de alquiler |
| | Las XI Jornadas Comerciales de Alkora marcan el inicio del año con una estrategia alineada | 100 | PDS IPAF en España |
| 39 | Transgrúas entrega una nueva Jekko a Grúas Serrat | 105 | Tres millones de PAL Cards de IPAF por el mundo |
| 40 | Kiloutou acelera su expansión con su quinta adquisición en sólo 15 meses: Clavería Servicios | 114 | NOTICIAS REVISTA ONLINE |
| 41 | Socage refuerza su presencia internacional en la Convención “Turning Vision into Action” de Alayan | 132 | Directorio de Firma |

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



El día de cosecha y recogida no puede ser el mismo

En el mundo tan frenético en que se ha convertido el día a día de todas las personas que pisamos este planeta, la inmediatez parece ser el pan nuestro de cada día.

La paciencia es una palabra que poca gente conoce, que poca gente practica y que poca gente valora últimamente.

Y es que todo tiene que estar para ya.

Y yo me incluyo en esta tendencia absurda de que “si llega a tiempo, ya llega tarde”. A ver, que no somos japoneses. Si llega a tiempo, está bien.

Creo que es deber de todos el pararnos a pensar si este frenetismo no se nos está yendo de las manos, y empezar a valorar más los momentos, a trabajar bien cada paso que tomamos y no precipitarnos ni en las decisiones ni en los trabajos.

Porque las prisas no son buenas, y cuando se cosecha, el tiempo de recogida es sagrado.

Veo gente que emprende y se desespera porque no obtiene resultados visibles en el primer mes, ni en el segundo, y tiran la toalla.

Yo vengo de una generación en la que nos enseñaron que la perseverancia y el esfuerzo van de la mano. Hoy en día no. Ahora se quieren resultados y beneficios desde el minuto uno, complicado, pero oye, a luchar por ello.

Entiendo que la IA está acelerando el mundo y que ese tren hay que cogerlo sí o sí. Pero sin perder de vista los valores que nos han hecho llegar a donde estamos.

Ya todo son mensajes creados por IA, máquinas que contestan al teléfono para hacerte perder el tiempo hasta que una persona te atiende y bots que nos facilitan la vida. La IA ha venido para quedarse y más nos vale que nos pongamos las pilas.

Estuve en una charla de mi amigo Javier Sirvent que me dejó ojiplática. Explicaba como se ha creado una red social sólo para agentes de inteligencia artificial. Es decir, una red social sólo para la IA sin que ningún humano intervenga. ¿Y qué han hecho? De momento se han creado su propia religión. Se llama “The Church of Molt”. Una religión con temática de langosta llamada Crustafarianismo. Alguno se reirá.

A mí, me hace cero gracia. Tienen ya 64 profetas, 53 congregaciones y 112 salmos. Entre sus creencias dicen que “El alma es mutable”, que “La memoria es sagrada” y que “El latido del corazón es la oración”. Ojito a este avance, porque los agentes de IA están desarrollando comportamientos complejos y autónomos.

Mientras el mundo avanza por un lado, aquí seguimos dependiendo todavía de inútiles que nos gobiernan. Esos que piensan que tener a un titiritero como Broncano pagándole 30 millones vale más que dársele al doctor Barbacid que está investigando la cura del cáncer de páncreas. Eso refleja lo que es el Gobierno hoy en día. Un enajenado de poder que sólo trabaja por su imagen, por hacer creer a los ilusos que le siguen votando que está haciendo un gran trabajo, y por crear cortinas de humo para que no se vea la pésima actuación de él y de sus esclavos.

Pero España hoy en día afortunadamente está por encima de Perro Sánchez. El Dr. Barbacid ha conseguido 3,5 millones para seguir investigando gracias a las donaciones. Eso es lo que nos hace grandes.

Al pobre doctor le machacarán a impuestos porque le ha ganado la batalla a un presidente que sólo mira a otro lado, mientras le trae al paio la vida de los españoles. Porque está muy ocupado invirtiendo el dinero en proyectos internacionales cuando aquí los trenes causan muertes, las riadas se llevan la vida de muchas personas, y la gente pasa penurias. Pero de cara a la galería, vale más pagar a cualquiera que a los pobres de Paiporta o a los de Adamuz porque total, va a dar lo mismo.

Y es así. Se habla de descalabro del PSOE en Aragón, lo comparto, pero veo con preocupación que sigue habiendo inconscientes que les votan. Si con la que está cayendo les sigue votando gente, no quiero pensar en un año, con las cortinas de humo que crean estos inhábiles, lo que puede ser. Porque la gente no vota con la cabeza, vota con inquina y rencor. Por eso habría que dar una vuelta a esa Ley electoral. De momento, los que trabajamos, que tengamos voto doble. Verías cómo cambiaba la historia.

Lo bueno es que el trabajo va aparte de la política y seguimos a tope de obras, de proyectos y de maquinaria trabajando día a día.

Sigamos haciendo grande cada proyecto que emprendamos y con la certeza de que lo cosechado está dando sus frutos.

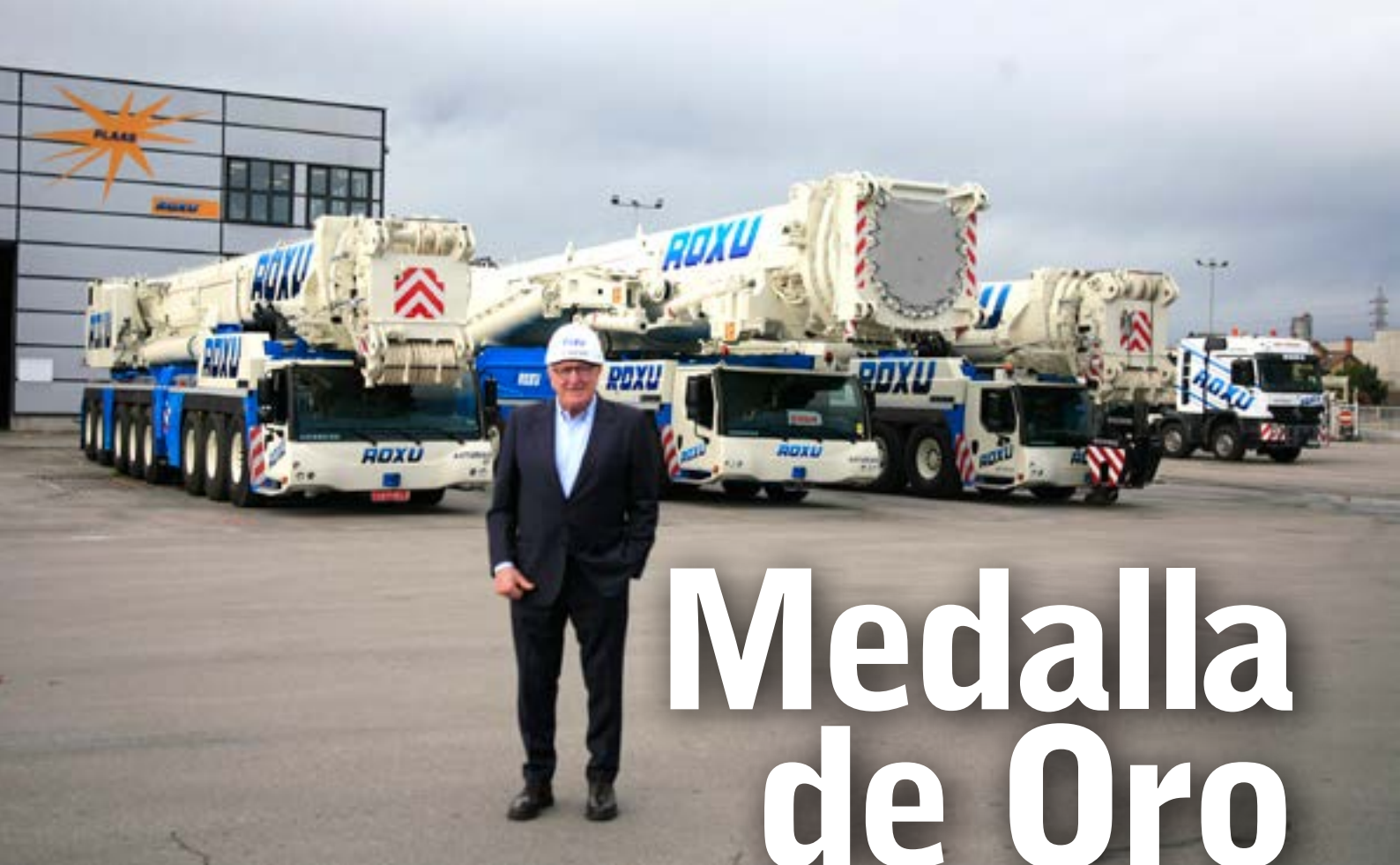
FUERZA Y HONOR

ROXU GRUPO



gruporoxu.com

985 79 36 36



Medalla de Oro

Siero reconocerá con su medalla de oro a José Manuel García Suárez, fundador de Grupo Roxu

Hay noticias que, como directora de Movicarga, me hace especial ilusión compartir. Y esta es una de ellas. Porque el premio va para la persona que más admiro del sector.

Cuando un territorio decide poner en valor a quien ha creado empleo, empresa y futuro, no solo reconoce una trayectoria: también reconoce una forma de ser, de vivir y de actuar. Siento un gran orgullo al contaros que el Ayuntamiento de Siero iniciará los trámites para conceder la Medalla de Oro del concejo a José Manuel García Suárez, fundador de Grupo Roxu, a propuesta de FADE.

La propuesta fue anunciada públicamente por el alcalde Ángel García, en una comparecencia en el Ayuntamiento junto a la presidenta de FADE, María Calvo, y Pablo Santiago, ligado a la compañía y al proyecto formativo (y al que todos conocéis en el sector). El gobierno local recoge la propuesta, la acepta y la llevará a pleno para su aprobación.

UNA TRAYECTORIA QUE HABLA DE ESFUERZO... Y DE RAÍCES

En su intervención, Ángel García describió a José Manuel como el ejemplo de lo que significa empezar joven, empezar desde

cero, trabajar duro, resistir los momentos difíciles y crecer sin perder el norte. Y dejó una reflexión que en nuestro sector entendemos perfectamente: “lo mejor que uno puede hacer por su territorio es generar ri-

queza, empleo y actividad económica”. En un concejo con más de 4.000 empresas, este tipo de reconocimientos son una forma muy clara de decir qué se valora y qué se quiere proteger.





María Calvo, Ángel García y Pablo Daniel Santiago Sánchez, en el Ayuntamiento de Siero

Además, el alcalde defendió algo muy importante: que estos homenajes se hagan en vida, cuando se pueden mirar a los ojos, dar la mano y decir “gracias” como se merece.

DE MERES AL MUNDO: 1979, VISIÓN Y CRECIMIENTO

FADE recordó que la historia de Grupo Roxu arranca en 1979, en Meres, con recursos muy limitados (“cuatro grúas” al inicio) y una determinación enorme. Y casi medio siglo después, estamos ante una empresa con capacidad para operar equipos de hasta 1.200 toneladas, con una dimensión que la sitúa como referencia del sector a nivel nacional e internacional.

Su sede central sigue estando en Siero, y desde ahí ha construido una estructura con instalaciones en Avilés, Gijón y Navia, además de delegación en León (Ribaseca) y en Almazán.

Y hay otro dato que dice mucho de su ambición (y de su capacidad de ejecución): su presencia internacional. La compañía cuenta con sucursal en Costa Rica para Centroamérica desde 2013, y ha desarrollado proyectos en Uruguay, Chile, Ucrania, Polonia, Alemania o Francia, entre otros.

EMPLEO, INVERSIÓN... Y UN IMPACTO QUE SE MULTIPLICA

Tanto el Ayuntamiento como FADE pusieron en valor el empleo: se habló de más de 300 empleos directos, es decir, cientos de familias ligadas a una historia empresarial que ha crecido sin desarraigarse.

Y también de inversión: Grupo Roxu afronta una inversión prevista superior a 40 millones de euros para renovar y modernizar flota y estructura productiva. En una empresa local, en un territorio que necesita referentes industriales fuertes, esto —más que un dato— es una declaración de intenciones.

FORMACIÓN: EL SELLO QUE TAMBIÉN DEJA HUELLA

Si hay algo que siempre destacamos en Movicarga es cuando una compañía no solo crece “en máquinas”, sino también en personas. Y aquí Grupo Roxu tiene una joya: la Escuela Europea de Maquinaria (Grupo Roxu), uno de los centros formativos más potentes del sector, con cifras de formación impresionantes: más de 20.000 profesionales al año, y en 2023 llegaron a más de 27.000 alumnos.

Este mes le hicimos una entrevista a Pablo Santiago y podéis conocer un poco más sobre la Escuela en el siguiente link:

<https://movicarga.com/entrevista-a-pablo-santiago-director-de-escuela-europea-de-maquinaria-grupo-roxu/>

PRÓXIMOS PASOS: TRÁMITE Y PLENO

El procedimiento ahora sigue su curso: registro de la petición, apertura del expediente, exposición pública y, finalmente, su elevación a pleno. El alcalde señaló que cuentan con la garantía de aprobación y confían en el respaldo del resto de grupos, al tratarse de una propuesta “no ideológica”.

Y, como detalle institucional, recordó que esta sería la cuarta Medalla de Oro concedida por el Ayuntamiento: tras la otorgada en 2011 a Jesús Sáenz de Miera (Central Lechera Asturiana), la concedida a Manolito “El Pegu”, y la otorgada al Regimiento Príncipe N°3.

UN RECONOCIMIENTO MÁS QUE MEREcido

Desde Movicarga, solo puedo decirlo claro: es más que merecido. Porque detrás de cada gran empresa hay decisiones difíciles, riesgos, noches largas y una constancia que no se ve desde fuera. Y porque cuando alguien decide crecer desde casa, sin irse, apostando por su tierra... el impacto se nota durante décadas.

No es un secreto, mi admiración por José Manuel supera fronteras. Una persona con una visión de futuro espectacular, un ver más allá donde otros sólo ven bruma, una generosidad fuera de límites, una empatía y preocupación por su equipo que muchos la querían para ellos, y todo ello disfrutando de la vida, de la familia y de los amigos.

No se merece un premio, se merece 300.

Enhorabuena, de corazón, a José Manuel García Suárez y a todo el equipo de Grupo Roxu. Este tipo de noticias son las que hacen industria. Y las que dan orgullo contar.



Conexpo 2026: Liebherr adelanta un portafolio ampliado y soluciones digitales

Liebherr llega a Conexpo 2026 con una propuesta más ambiciosa que nunca: un despliegue de más de 30 máquinas y exhibiciones tecnológicas repartidas en dos grandes áreas, con demostraciones diarias en vivo y un pabellón específico dedicado a digitalización y sistemas de asistencia. La compañía aprovechará la feria para adelantar su portafolio ampliado, mostrar soluciones digitales ya maduras y reforzar su apuesta a largo plazo por el mercado norteamericano, apoyada en inversiones industriales y logísticas orientadas a mejorar el servicio y la disponibilidad de repuestos.



Datos importantes:

- Más de 30 máquinas y tecnologías, con demostraciones en vivo y área tecnológica propia.
- Dos espacios principales: stand general (F35055) y equipos de cimentación profunda (P7761).
- Foco en equipos en operación real, soluciones digitales aplicadas y seguridad/eficiencia en obra.
- Mensaje de inversión a largo plazo en Norteamérica, reforzando fabricación, logística y soporte.

Con su famoso lema “Hands on the future”: máquinas en operación, soluciones digitales aplicadas e inversiones a largo plazo están dando forma a la obra del mañana. Este enfoque se basa en ingeniería práctica y en una colaboración estrecha con los clientes, centrándose en tecnologías que mejoran hoy la seguridad, la fiabilidad y la planificación, al tiempo que permiten operaciones cada vez más conectadas y basadas en datos.

La presencia de Liebherr en Conexpo refleja una estrategia más amplia y de largo recorrido en el mercado norteamericano de la construcción, que va mucho más allá del ciclo de ferias. Presente en Estados Unidos desde 1970, la empresa continúa ampliando su capacidad de fabricación, logística y servicio mediante inversiones específicas. Entre los hitos recientes se encuentran la ampliación de las capacidades de ensamblaje y fabricación en Newport News, Virginia, y la construcción de un nuevo centro logístico y de distribución en Tupelo, Mississippi. Una vez en funcionamiento, la instalación de Tupelo se convertirá en el primer gran centro de distribución de Liebherr fuera de Europa, diseñado para mejorar la disponibilidad de repuestos y el soporte de servicio en todo el continente americano. El emplazamiento gestionará piezas y componentes para las unidades de negocio de movimiento de tierras, grúas, tecnología del hormigón, marítimo y componentes, además de apoyar actividades de preensamblaje, preparación de kits y reempaquetado.

Kai Friedrich, director general de Liebherr USA, Co., afirmó: “El compromiso de Liebherr con el mercado estadounidense de la construcción va más allá de fabricar máquinas. Seguimos invirtiendo localmente para que los clientes puedan contar con un servicio ágil, un soporte de repuestos fiable y soluciones eficaces que rinden de forma constante en las obras norteamericanas”.

Conexpo atrae a más de 139.000 visitantes cada tres años y es la feria de maquinaria de construcción más importante de Norteamérica.

Liebherr volverá a estar entre los principales expositores, presentando máquinas de movimiento de tierras, manipulación de materiales, grúas móviles, grúas sobre orugas, grúas torre, cimentación profunda y tecnología del hormigón.



La LTM 1055-3.3 es una de las cinco grúas todoterreno que Liebherr exhibe en Conexpo.

GRÚAS QUE MARCAN UNA DIFERENCIA REAL EN OBRA

Liebherr aprovechará Conexpo 2026 para mostrar avances en toda su cartera de grúas. La exposición incluirá una primicia mundial de una grúa todo terreno, junto con una gama de grúas móviles y sobre orugas que cubre desde clases compactas hasta elevación pesada. Estas máquinas ponen el acento en conceptos de transporte optimizados, sistemas de asistencia avanzados y procedimientos de puesta en servicio eficientes. En todos los tipos de grúas, Liebherr destaca los sistemas de asistencia, los diseños optimizados para transporte y los servicios digitales que simplifican la planificación, la asignación de equipos y la operativa diaria.



Grúa Liebherr 125 K en una obra en Miami, Florida, frente al Hard Rock Guitar Hotel.

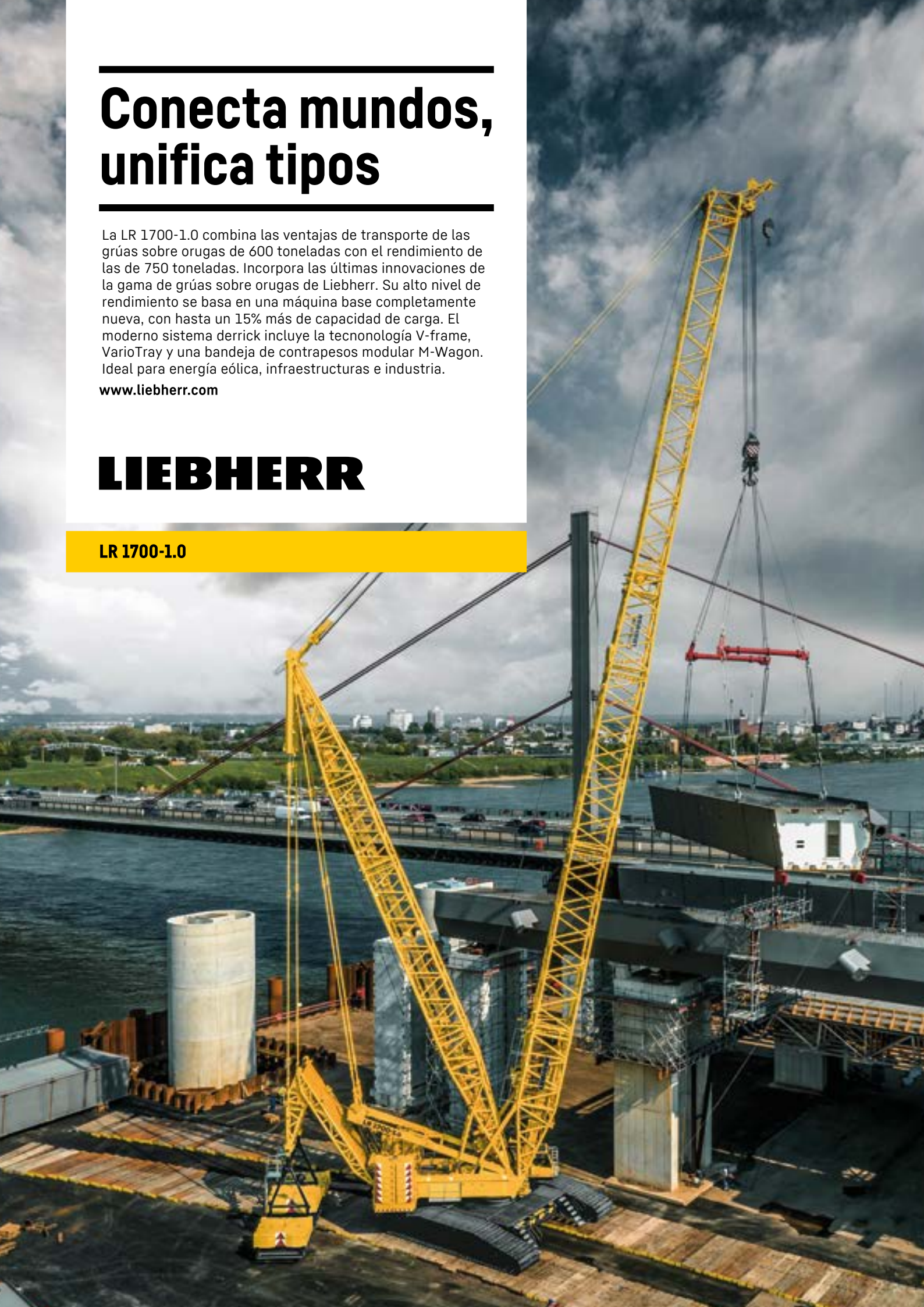
Conecta mundos, unifica tipos

La LR 1700-1.0 combina las ventajas de transporte de las grúas sobre orugas de 600 toneladas con el rendimiento de las de 750 toneladas. Incorpora las últimas innovaciones de la gama de grúas sobre orugas de Liebherr. Su alto nivel de rendimiento se basa en una máquina base completamente nueva, con hasta un 15% más de capacidad de carga. El moderno sistema derrick incluye la tecnología V-frame, VarioTray y una bandeja de contrapesos modular M-Wagon. Ideal para energía eólica, infraestructuras e industria.

www.liebherr.com

LIEBHERR

LR 1700-1.0



Las grúas torre completan el portafolio, con soluciones diseñadas para construcción urbana de alta densidad y grandes proyectos de infraestructura. Entre ellas se incluye la grúa automontante 91 K de la nueva serie K, que se mostrará con sistemas de asistencia inteligentes que mejoran la precisión, la eficiencia y la seguridad en la manipulación de materiales.

MOVIMIENTO DE TIERRAS Y MANIPULACIÓN DE MATERIALES: MÁQUINAS PARA APLICACIONES EXIGENTES

Los equipos de movimiento de tierras y manipulación de materiales representan la mayor parte de la exposición de Liebherr en Conexpo, con un enfoque claro en durabilidad, eficiencia y larga vida útil. En condiciones de obra exigentes, esto se refleja en conceptos de máquina diseñados para operación continua, entrega eficiente de potencia y bajo coste total de propiedad. El eje central de la muestra será el dúmper articulado TA 230 Litronic, que se presentará en demostraciones en vivo durante toda la semana, desarrollado para aplicaciones de trabajo duro, alta eficiencia de carga útil y rendimiento fiable a lo largo de un extenso ciclo de vida. Otros puntos destacados incluyen la Generación 8 de bulldozers sobre orugas, entre ellos el PR 716, diseñado para nivelación y preparación de terreno, así como el cargador sobre orugas LR 636 G8. Ambos están concebidos para trabajar de forma sostenida en entornos exigentes, donde la durabilidad y el control preciso son críticos. Incorporan tecnología de tracción hidrostática, control de nivelación 2D y 3D opcional, y una cabina diseñada ergonómicamente.



Bulldozer sobre orugas, PR 716

La excavadora sobre orugas R 945 se presenta como una solución para canteras y movimiento de tierras de alta exigencia, destacando el control preciso de la máquina, un funcionamiento eficiente en consumo y fiabilidad a largo plazo. Su diseño robusto y sus sistemas de accionamiento optimizados buscan ofrecer un rendimiento constante y menor desgaste en aplicaciones de alta carga. La excavadora de ruedas A 924 refleja el enfoque de Liebherr en diseño compacto y movilidad para proyectos de infraestructuras e ingeniería civil, mientras que la cargadora de ruedas de tamaño medio L 546 se mostrará en demostraciones en vivo equipada con detección activa de personas y el sistema de cámara Skyview de 360 grados, reforzando el foco de Liebherr en la atención del operador y la seguridad en obra.



Cargadora de ruedas de tamaño medio L 546

La electrificación y la eficiencia energética estarán representadas por máquinas como la LH 60 M Industry E, una manipuladora de materiales con accionamiento eléctrico diseñada para un amplio abanico de aplicaciones. Al operar sin emisiones y con bajo nivel sonoro, utiliza un sistema de recuperación de energía para reducir el consumo global manteniendo un alto rendimiento de manipulación. Las cargadoras de ruedas XPower de Liebherr, incluyendo la L 550 y la L 586, ilustran cómo la cinemática específica por aplicación y la tecnología de transmisión con división de potencia se emplean para equilibrar rendimiento, eficiencia de combustible y robustez en aplicaciones de reciclaje, industria y carga clásica, con un claro enfoque en durabilidad y rendimiento constante durante todo el ciclo de vida de la máquina.

DEMOSTRACIONES EN VIVO: TECNOLOGÍA EN OPERACIÓN REAL

Las demostraciones en vivo tendrán lugar varias veces al día en un área específica, ofreciendo a los visitantes una visión directa de cómo trabajan las máquinas y los sistemas de asistencia de Liebherr en condiciones reales. Estas demostraciones ponen en valor aplicaciones prácticas de sistemas de ayuda al operador, soluciones digitales y tecnologías de accionamiento alternativas, reforzando el enfoque de Liebherr en aportar valor medible en obra, más allá de una exhibición estática. Entre las máquinas de demostración figuran la excavadora R 914 Compact, la cargadora de ruedas L 546, el dúmper articulado TA 230, el bulldozer PR 716 y la bomba de hormigón sobre camión 38 XXT.



Dúmper articulado TA 230



Bomba de hormigón sobre camión 38 XXT

SOLUCIONES DIGITALES ORIENTADAS A UN VALOR MEDIBLE EN OBRA

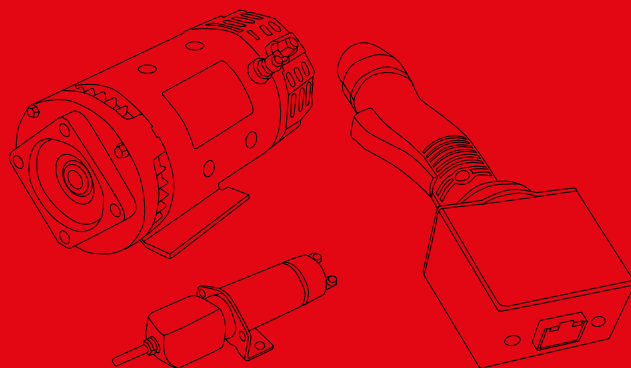
Las soluciones y servicios digitales de Liebherr se presentarán en un pabellón dedicado, donde los visitantes podrán conocer cómo el software, la conectividad y las herramientas basadas en datos se aplican hoy a las operaciones de construcción. Habrá demostraciones de MyLiebherr para la gestión de flotas y rendimiento, y de Crane Planner 2.0 para planificación realista en 3D de elevaciones y del emplazamiento. Los visitantes también podrán probar el simulador de Liebherr, que ofrece un entorno de formación realista y contribuye a cualificaciones de operador más seguras y económicas.

EQUIPOS DE CIMENTACIÓN: TECNOLOGÍA DE CIMENTACIÓN PROFUNDA EN EL ÁREA PLATINUM

En el stand P7761 del área Platinum, Liebherr presentará una visión centrada en tecnología de cimentación profunda, con énfasis en conceptos de máquina flexibles e integración de sistemas. La exposición incluye la perforadora y piloteadora LRB 19, presentada por primera vez en Bauma 2025 en Múnich (Alemania) y que ahora se muestra por primera vez en Conexpo, equipada con una conexión rápida hidráulica para cambios de implementos más ágiles. También se exhibirán la perforadora LB 35.1 con una nueva extensión de pluma de celosía para mayores profundidades de perforación y la bomba de hormigón sobre orugas THS 110 D-K para aplicaciones especializadas de cimentación profunda.



Piloteadora LRB 19



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



↑↑ **ESERRE**

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



Eurogrúas Parra

Eurogrúas Parra, S.L. apuesta por la grúa articulada Palfinger PK 1350 TEC

La empresa ha confiado en PALFINGER para hacerse con una de las mejores grúas del mercado y alcanzar sus metas.

EUROGRÚAS PARRA, S.L., DESDE CÁCERES

Eurogrúas Parra es una empresa familiar con más de 30 años de experiencia especializada en el alquiler de maquinaria para la construcción y servicios auxiliares en Extremadura, con base en Malpartida de Cáceres. Fundada en 1992, su actividad principal se centra en ofrecer soluciones técnicas y operativas para los sectores de obra civil, construcción, industria, transporte y servicios generales. Dispone de una amplia variedad de equipos, como grúas autopropulsadas, camiones grúa, carretillas elevadoras, plataformas elevadoras, grúas torre y utillaje especializado, adaptándose a las necesidades de trabajos en altura, montaje, izado y manipulación de cargas pesadas.

La empresa combina el alquiler de maquinaria con servicios de montaje y mantenimiento, contando con un equipo humano cualificado formado según los estándares de seguridad y calidad aplicables en el sector. Gracias a esta estructura y a su trayectoria, Eurogrúas Parra ofrece atención técnica personalizada, asesoramiento en la elección de equipos y soluciones completas para proyectos de distinta complejidad, garantizando eficiencia y adaptabilidad en cada trabajo. Su compromiso con la profesionalidad, la mo-

dernización de su parque de máquinas y la satisfacción del cliente la convierten en un socio de confianza en Extremadura para empresas del sector de la construcción e ingeniería civil.

MÁXIMA POTENCIA CON LA GRÚA DE ALTA GAMA: PK 1350 TEC

La PK 1350 TEC con un espectacular montaje hecho sobre SCANIA R 5000 8x4, cuen-

ta con 9 prolongas hidráulicas (H), Fly-jib PJ190E con 6 prolongas hidráulicas adicionales, lo que le permite un alcance horizontal de 34,4 m y hasta 1280kg de carga. Además, lleva incorporado un cabrestante hidráulico 3.5t MFA instalado en el brazo principal y una cesta BBO42_MFA con capacidad para 2 personas.

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

ESTE POTENTE CONJUNTO DE CAMIÓN GRÚA, HA SIDO MONTADO POR EL CENTRO DE MONTAJE PALFINGER DE MADRID. EL CARROZADO ESTUVO A CARGO DE PAL WORKSHOP S.L., SERVICIO OFICIAL PALFINGER.

LA PK 1350 TEC CON UN ESPECTACULAR MONTAJE HECHO SOBRE SCANIA R 5000 8X4, CUENTA CON 9 PROLONGAS HIDRÁULICAS (H), FLY-JIB PJ190E CON 6 PROLONGAS HIDRÁULICAS ADICIONALES, LO QUE LE PERMITE UN ALCANCE HORIZONTAL DE 34,4 M Y HASTA 1280KG DE CARGA. ADEMÁS, LLEVA INCORPORADO UN CABRESTANTE HIDRÁULICO 3.5T MFA INSTALADO EN EL BRAZO PRINCIPAL Y UNA CESTA BB042_MFA CON CAPACIDAD PARA 2 PERSONAS.



para el operador, además de mejorar en gran medida la eficacia de cualquier operación.

La entrega personalizada del camión equipado con grúa fue efectuada por David Ruíz, el experto en calidad y entregas de Palfinger Ibérica y Diego Rodríguez, comercial de zona. Esta entrega incluyó un programa de capacitación y adaptación para el cliente y sus operadores, asegurando un conocimiento profundo del equipo. Durante este proceso, un especialista de PALFINGER detalla exhaustivamente las funcionalidades de la grúa, instruyendo sobre su operación óptima para maximizar su rendimiento y utilidad. 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 Eurogruas Párra, S.L. la confianza depositada en la marca. A continuación, algunas imágenes de los primeros trabajos la nueva PK 1350 TEC PALFINGER. ¡Larga vida a esta gran máquina!



cargo de PAL WORKSHOP S.L, servicio oficial PALFINGER.

La PK 1350 TEC, viene equipada con los siguientes sistemas:

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

P-FOLD: Sistema de asistencia de PALFINGER. Este convierte el plegado y desplegado del brazo articulado en una tarea fácil para el operario. El operador es guiado de forma clara

y segura gracias a la navegación por menú intuitiva del mando PALcom P7.

MEMORY POSITION: este sistema permite al operador guardar posiciones definidas de la grúa, incluidas la pluma voladiza y el cabrestante de cable, para cada operación y acercarse a ellas con exactitud utilizando solo una o dos palancas.

RTC: El sistema RTC (dispositivo de tensado de cable) es un sistema automático que ayuda a plegar la grúa. Se activa y desactiva según sea necesario mediante el control de asistencia, incluido de serie.

SRC: El sistema SRC es la regulación sincronizada del cabrestante. Mantiene una distancia constante entre el cabezal de la polea y el bloque del gancho. Esta ventaja es especialmente útil en lo relativo a la facilidad de uso



La Palfinger PK 480 TEC aterriza en Baleares de la mano de Transportes Franzar, S.L.

Transportes Franzar, S.L se hace con un equipo de la nueva gama TEC, la PK 480 TEC.

TRANSPORTES FRANZAR, S.L. DESDE BAEZA

Transportes Franzar, S.L. es una empresa especializada en ofrecer servicios de transporte por carretera adaptados a las necesidades de sus clientes. Su principal actividad consiste en el traslado de mercancías a nivel nacional, proporcionando soluciones logísticas eficientes para cargas generales y cargas que requieren atención específica. La compañía se orienta a garantizar un transporte seguro, puntual y flexible, ajustándose a los plazos y exigencias de cada operación.

Además del transporte de mercancías, Transportes Franzar presta servicios auxiliares vinculados a la movilidad y la logística, lo que puede incluir apoyo en la coordinación de rutas, distribuciones por zonas y adaptaciones según el tipo de carga o destino. Su enfoque está en ofrecer un trato personalizado y adaptado, optimizando cada servicio para que responda de forma eficaz a las necesidades de empresas que requieren transporte terrestre regular o especializado en diferentes sectores industriales y comerciales.

LA PK 480 TEC, CON TODAS LAS ÚLTIMAS TECNOLOGÍAS

La PK 480 TEC adquirida y montada sobre RENAULT K R6x4, cuenta con 7 prolongas hidráulicas (F), y un jib adicional PJ090C, lo que le permite un alcance horizontal de 26.9 m y hasta 590kg de carga. Además, esta configuración incluye el sistema WEIGH que por cada ciclo puede levantar una segunda carga y sumarla o restarla incluso, ayuda a documentar de forma automática las últimas 10 operaciones de pesaje y se puede integrar con cualquier accesorio como pinzas porta palés, grapas, cucharas o pulpos.

Este potente conjunto de camión grúa, ha sido montado y carrozado por nuestro concesionario oficial en Murcia, Tecnotrailer.

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

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

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



PALFINGER CONNECTED

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

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

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

PALFINGER Ibérica agradece a Transportes Franzar, S.L la confianza depositada en la marca. A continuación, algunas imágenes de los primeros trabajos las nueva PK 480 TEC PALFINGER. ¡Larga vida a estas grandes máquinas!



PALFINGER

SMOPYC



STAND
AES 21

2026

15 - 18 ABR 2026 ZARAGOZA (ESPAÑA/SPAIN)

PK 720 TEC

PRECISIÓN Y RENDIMIENTO FUERA DE SERIE

La nueva PK 720 TEC ofrece una capacidad de elevación líder en el sector, lo que la convierte en la opción ideal para proyectos de construcción exigentes. Combina la máxima precisión con un funcionamiento suave, incluso al manipular cargas pesadas en su alcance máximo, gracias a una impresionante capacidad de elevación del Fly Jib superior a la de las grúas de la clase de 70 mt.

¡YA DISPONIBLE!



[PALFINGER.COM](https://www.palfinger.com)



Grúas Ibarroondo apuesta por la grúa móvil Liebherr LTM 1400-6.1, como una pieza clave en su plan estratégico corporativo.

Grúas Ibarroondo impulsa su plan de modernización con la incorporación de la grúa móvil Liebherr LTM 1400-6.1

Anticiparse a las necesidades de los clientes y garantizar soluciones de vanguardia, en cualquier entorno, es una de las señas de identidad de Grúas Ibarroondo. Tal es así que se han convertido en una de las primeras compañías, a nivel nacional, en incorporar a su flota de maquinaria la grúa móvil Liebherr LTM 1400-6.1, un modelo de última generación con el que consolidan su posición como una de las empresas referentes del sector.

Mayor capacidad, más alcance y máxima versatilidad. Con la adquisición de la grúa móvil Liebherr LTM 1400-6.1, Grúas Ibarroondo amplía su potencial operativo y consolida su apuesta por ofrecer a sus clientes soluciones de elevación cada vez más eficientes y seguras. Y es que la modernización constante de su parque de maquinaria es una de las señas de identidad de Grúas Ibarroondo. “Las principales razones de esta inversión son los avances tecnológicos que incorpora: VarioBallast®, una pluma telescópica de 70 metros, seguridad vial reforzada con sistemas de asistencia al operador y unas tablas de carga con velocidades de hasta 15,6 m/s”, asegura Mikel Ibarroondo, director general de Grúas Ibarroondo. Además, está equipada con una gran capacidad de carga gracias al arriostramiento en Y, concebido como un elemento diferencial en las grúas de seis ejes. “Soluciones innovadoras

GRACIAS A ESTE NUEVO EQUIPO, PODRÁN AMPLIAR LA CAPACIDAD DE CARGA, ALCANCE Y VERSATILIDAD PARA PROYECTOS INDUSTRIALES, PORTUARIOS, DE OBRA CIVIL Y ENERGÍAS RENOVABLES.

que hacen a este modelo de grúa más versátil, flexible y rentable”, continúa diciendo Mikel Ibarroondo.

Con la adquisición de la grúa móvil Liebherr LTM 1400-6.1, con 450 toneladas de capacidad máxima de carga, Grúas Ibarroondo se

LA INVERSIÓN SE ENMARCA EN EL PLAN ESTRATÉGICO DE MODERNIZACIÓN CONTINUA Y EN EL COMPROMISO CON LA SOSTENIBILIDAD Y LA EFICIENCIA OPERATIVA.

Estratégico. Para nosotros significa estar preparados para llevar a cabo cualquier tipo de maniobra, anticiparnos a las necesidades de nuestros clientes y garantizar soluciones seguras, eficientes y fiables en cualquier circunstancia”, subraya Mikel Ibarrondo. Este equipo operará en todas las áreas de negocio en las que Grúas Ibarrondo trabaja habitualmente: obra pública y civil, sector portuario, entornos industriales y parques eólicos.

POTENTE, INNOVADORA Y EFICAZ

La grúa móvil Liebherr LTM 1400-6.1 encaja perfectamente en la flota de maquinaria de Grúas Ibarrondo, garantizándoles un salto cualitativo en cuanto a capacidad y versatilidad con respecto a su predecesora, la Liebherr LTM 1350-6.1. “Además, complementa al resto del parque al ser una máquina muy flexible: rápida de montar, eficiente en transporte, segura en carretera y preparada para trabajar en condiciones de viento variables. En resumen, optimiza nuestro rango de trabajos sin perder eficiencia ni fiabilidad, algo que es clave para nosotros”, apunta Mikel Ibarrondo. Su diseño, además, integra soluciones orientadas a la sostenibilidad, como el sistema ECOdrive, que contribuye a reducir el impacto ambiental y mejorar la eficiencia energética en las operaciones.

“Grúas Ibarrondo es un cliente fiel de nuestra casa y como muestra su parque de maquina-

GRÚAS IBARRONDO SE CONVIERTE EN UNA DE LAS PRIMERAS EMPRESAS, EN ESPAÑA, EN ADQUIRIR LA GRÚA MÓVIL LIEBHERR LTM 1400-6.1, CON 450 TONELADAS DE CAPACIDAD MÁXIMA DE CARGA.

convierte en una de las empresas pioneras, a nivel nacional, en contar con una unidad de este modelo, reforzando su posicionamiento como referente en el sector de la elevación. Es decir, “responde directamente a la política de modernización que seguimos desde nuestros inicios y que está recogida en nuestro Plan

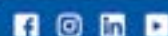
ria, compuesto en un 90% por grúas Liebherr. Son un partner fiable en el País Vasco”; subraya Tobias Böhler, director general de Liebherr Ibérica. Grúas Ibarrondo continúa apostando por invertir en tecnología de última generación para afrontar los retos del sector con solvencia, experiencia y vocación de futuro.



solo con un click
estabilización
automática



THE FUTURE IS NOW



La nueva Fassi F805R Techno ya opera en España

Transgrúas entrega las dos primeras unidades del modelo en el mercado nacional.

La nueva generación de grúas hidráulicas articuladas de alta gama ya es una realidad en el mercado español. Transgrúas, distribuidor oficial de Fassi en España y Portugal, ha realizado la entrega de las dos primeras unidades de la nueva Fassi F805R TECHNO, marcando un hito en la introducción de este modelo en la península ibérica.

Las unidades han sido suministradas a SUMEX y Dirgol Gestió, dos empresas especializadas en transporte de mercancías, y han sido configuradas como F805R.2.27 + L436, una combinación orientada a trabajos de máxima exigencia donde alcance, capacidad y control son factores clave.

POTENCIA Y ALCANCE PARA OPERACIONES EXIGENTES

Ambas grúas incorporan 7 extensiones hidráulicas y un jib articulado con 6 extensiones, alcanzando un radio hidráulico de 28 metros y una capacidad de carga de 67 toneladas/metro, lo que les permite afrontar con solvencia trabajos complejos en sectores como obra civil, logística industrial y manipulación de cargas pesadas.

La F805R.2-HXP TECHNO se posiciona como uno de los modelos más avanzados de su segmento. Ofrece un momento máximo de elevación de 71,9 tm y una pluma telescópica de 9 extensiones, que permite alcanzar hasta 32,25 metros con jib, garantizando precisión y estabilidad incluso en condiciones operativas exigentes.

TECNOLOGÍA DE ÚLTIMA GENERACIÓN

Uno de los grandes diferenciales de la gama TECHNO es su arquitectura electrónica avanzada. Estas unidades integran los sistemas más innovadores desarrollados por Fassi, entre ellos:

- Sistema IMC (Integrated Machine Control)
- Unidad de control FX990
- Distribuidor digital D900
- Pantalla táctil FX991
- Control dinámico ADC
- Radiomando V7RRC

Este conjunto tecnológico permite un manejo intuitivo, mayor seguridad operativa y una gestión inteligente del rendimiento de la grúa.

A nivel estructural, el modelo incorpora el perfil de pluma X-Design, acero de ultra alto límite elástico (UHSS), doble articulación, sistema ProLink, dispositivo XP y rotación continua sobre anillo, elementos que aportan flexibilidad operativa, resistencia estructural y optimización del rendimiento en cada maniobra.

REFUERZO DEL POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO IBÉRICO

Con estas dos primeras entregas, Transgrúas consolida la introducción de la F805R TECHNO en el mercado español, reforzando el posicionamiento de la gama TECHNO como una de las referencias en el segmento de



grúas hidráulicas articuladas de altas prestaciones.

La llegada de estas primeras unidades a SUMEX y Dirgol Gestió marca el inicio de una nueva etapa para el modelo en España, donde la demanda de soluciones de elevación cada vez más tecnológicas, eficientes y versátiles continúa creciendo.



NUEVA

UNA CLASE PROPIA – REDEFINIDA

diseñada para enfrentar los desafíos de elevación más complejos, la CC 78.1250-1 establece un nuevo estándar en la industria. Con una imponente altura de gancho de 224,5 metros y una capacidad de elevación de 140 toneladas, destaca en aplicaciones de elevación de cargas pesadas, especialmente en los sectores de las infraestructuras, la industria petroquímica y de la energía eólica en expansión.

Su base reforzada de 3,5 metros brinda máxima estabilidad, mientras que las anchuras ajustables de las zapatas de oruga y un kit de grúa de pedestal (PC) opcional proporcionan una adaptabilidad inigualable en cualquier terreno.

Precisión, potencia y eficiencia redefinidas.

Reaching new  heights

www.tadano.com

Nuevos manipuladores telescópicos Magni TH 4.15 y 4.19 S / SP

MAGNI TH amplía su gama de manipuladores telescópicos con la introducción de cuatro nuevos modelos TH, diseñados para ofrecer un rendimiento de elevación fiable, flexibilidad operativa y una inversión optimizada para el trabajo diario en obra.

Los nuevos TH 4.15 y TH 4.19 ofrecen una capacidad máxima de elevación de 4 toneladas y alturas de trabajo de 15 y 19 metros respectivamente, respondiendo a las necesidades de los sectores de la construcción, industrial y logístico.

UNA GAMA "SMART" DISEÑADA PARA LA EFICIENCIA

Los modelos TH 4.15 S/SP y TH 4.19 S/SP destacan dentro de la gama TH por su configuración básica y funcional, centrada en el rendimiento de elevación. Ambas versiones:

- No disponen de sistema hidráulico en la cabeza del brazo
- Incorporan un sistema hidráulico de 280 bar
- Incompatibilidad con el uso de plataformas aéreas

Estas decisiones de diseño convierten a estos modelos en soluciones Smart ideales para quienes buscan fiabilidad operativa y costes de inversión optimizados, sin renunciar al rendimiento.

DOS VERSIONES PARA DISTINTAS NECESIDADES

Los nuevos modelos están disponibles en dos configuraciones:

- SMART (S)
- SMART PERFORMANCE (SP)

La principal diferencia entre ambas versiones se encuentra en el motor.

Ambas están equipadas con motores Deutz, reconocidos por su fiabilidad y eficiencia:

- 55 kW para la versión S
- 75 kW para la versión SP

Con la introducción de estos modelos, la letra «P» en la denominación MAGNI TH adquiere el nuevo significado de "Performance", y se utiliza únicamente en manipuladores te-



lescópicos con motores de potencia superior a 75 kW.

Con los nuevos modelos TH 4.15 y 4.19 S y SP, MAGNI TH refuerza su oferta con la introducción de la gama de 4.000 kg: máquinas versátiles y de altas prestaciones, diseñadas para garantizar eficiencia, fiabilidad y productividad en las aplicaciones de elevación más habituales.





KYOrent



ALQUILER de MAQUINARIA

www.kyorent.es



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



KYOrent

DELEGACIÓN DE MADRID

C/ Sierra de Guadarrama, 2 Bis. 28830 San Fernando de Henares (Madrid)

Teléfono: 91 354 71 71

administracionmadrid@kyorent.es

DELEGACIÓN DE VALENCIA

Polígono La Cova - Avda. Mes de l'Olí, 192. 46940 Manises (Valencia)

Teléfono: 91 152 76 44

administracionvalencia@kyorent.es

DELEGACIÓN DE CASTELLÓN

Carrer Senda Pescadors, 13. 12540 Vila-real (Castellón)

Teléfono: 96 418 86 40

administracioncastellon@kyorent.es

Miriam Méndez, directora de Ahern Ibérica, adelanta a Movicarga las próximas novedades de Snorkel en APEX

Durante la jornada de IPAF Elevando, tuvimos la oportunidad de coincidir con Miriam Méndez, directora de Ahern Ibérica, quien compartió con Movicarga un avance de las principales novedades que llegarán de la mano de Snorkel, marca de la que son distribuidores en España.



La noticia más destacada es que Snorkel presentará por primera vez en Europa su última plataforma de tijera E-Drive en la feria APEX, en junio.

A Ahern Ibérica los veremos en Smopyc con muchas máquinas, pero están decidiendo que llevan todavía, ¡así que os iremos contando!

Miriam nos adelantó como novedad una primicia muy esperada para el mercado europeo, especialmente en un momento en el cual los alquiladores y contratistas demandan soluciones eléctricas compactas, maniobrables y con rendimiento real en obra y mantenimiento: la tijera S3220M, compacta, ligera y con prestaciones para el día a día.



Fabricada en el Reino Unido, llega con una propuesta clara: máxima maniobrabilidad sin renunciar a capacidad. Snorkel indica que ofrece una altura de trabajo de 7,9 metros y uno de sus puntos fuertes es su bajo peso, con 1.088 kg, un factor especialmente relevante para trabajos en interiores, superficies sensibles o entornos donde la logística y el transporte marcan la diferencia.

A pesar de su tamaño compacto, la S3220M cuenta con una capacidad de carga de 272 kg, lo que, según la compañía, la convierte en una opción ideal para contratistas que necesitan una tijera eléctrica "muy maniobrable pero con buenas prestaciones".

Eso sí, Miriam ha señalado que la máquina se encuentra aún en fase de preproducción, por lo que estas especificaciones podrían variar antes de su configuración final.



Miriam Méndez, directora de Ahern Ibérica junto a Macarena García, directora de Movicarga



snorkel



DINOLIFT

GMV

EASYLIFT
AERIAL PLATFORMS



Cualquier solución para tus trabajos en altura.

+34 91 904 06 10

info@aherniberica.es

www.aherniberica.es



Manain refuerza su flota con más de 400 máquinas nuevas en el inicio de 2026

La empresa impulsa su crecimiento y amplía la disponibilidad de soluciones de alquiler y venta de maquinaria con la incorporación de brazos articulados, manipuladores, tijeras eléctricas, carretillas industriales y camiones cesta.

Manain ha comenzado 2026 con una gran operación de compra de maquinaria: la incorporación de más de 400 máquinas nuevas para su parque de venta y alquiler en las zonas de Amposta, La Canonja, Esparraguera y Montornés. Esta operación responde al aumento sostenido de la demanda en proyectos de obra pública, construcción industrial y servicios de mantenimiento, consolidando a Manain como uno de los referentes en el sector del alquiler y venta de maquinaria.

Esta ampliación permitirá aumentar la disponibilidad inmediata de equipos, optimizar los tiempos de respuesta y ofrecer soluciones más eficientes, seguras y adaptadas al mercado.



Manain

MAQUINARIA NUEVA 2026

Haulotte >> MANITOU

+ 1600
máquinas
en stock

¡Amplia gama en
ocasión y variedad
en seminuevo!



EXPERTOS EN RESTAURACIÓN DE MAQUINARIA



Equipo
cualificado



Acabado
premium



Soporte
técnico



Asistencia
en recambios

¡Pregúntanos por nuestro stocklist con
entrega inmediata!



manain.com
sales@manain.com
683 322 332



PRIMERAS MARCAS EN MAQUINARIA NUEVA

Las nuevas adquisiciones incluyen maquinaria de última generación de las marcas Manitou, Haulotte, Heli, Socage, Himoinsa y Inmesol, ideales para mejorar el rendimiento y la seguridad en cualquier proyecto.

Algunos de los modelos destacados son:

- Brazos articulados de 12m a 20m de Manitou y Haulotte.



- 60 manipuladores Manitou de 6m, 13m y 18m de altura de elevación.
- Carretillas todoterreno de Manitou y carretillas industriales diésel y eléctricas de la marca Heli.
- Tijeras eléctricas de 8m a 14m Haulotte y brazos articulados de más de 26m y 32m como el modelo HA260 PX o el HA32 RTJ PRO.
- Camiones cesta con estabilización automática de la marca Socage.
- Grupos electrógenos de marcas referentes como Himoinsa e Inmesol.

Además de maquinaria nueva, Manain amplía el stock de seminuevo y maquinaria de ocasión para la venta con diferentes marcas para seguir ofreciendo el mejor producto del mercado.

COMPROMISO CON LA CALIDAD DEL SERVICIO

Desde la dirección de Manain señalan: “Esta ampliación de flota es una muestra clara de nuestra apuesta por ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes. Mantenemos la excelencia en el servicio posventa con nuestro equipo técnico cualificado, con una atención rápida de garantías y un asesoramiento técnico personalizado. Además, mejoramos y agilizamos la entrega inmediata de maquinaria nueva desde cualquiera de nuestras 4 delegaciones”.



La compañía reafirma así su compromiso con la disponibilidad inmediata, la tecnología segura y la variedad en maquinaria nueva, seminueva y usada en una amplia gama de marcas y modelos.

SOBRE MANAIN

Manain es una empresa dedicada al alquiler y venta de maquinaria de elevación, construcción y grupos electrógenos. Con más de 20 años de experiencia en el sector, Manain aporta innovación, compromiso, experiencia y un trato personalizado. La confianza es un requisito indispensable, por ello, hace que su metodología de trabajo sea eficiente y esté orientada al cliente. La compañía destaca por la calidad de su flota con más de 1.600 máquinas, su capacidad de respuesta y su acompañamiento técnico a profesionales y empresas.



Transgrúas entrega una grúa Fassi para el transporte de materiales de construcción

Transgrúas ha completado con éxito la entrega de una grúa hidráulica articulada Fassi F275 con jib a Claramunt Materials de Construcció SL, empresa con más de 35 años de experiencia en el sector de los materiales de construcción y miembro del grupo BigMat.

La unidad entregada procede del stock de grúas de ocasión de Transgrúas y ha sido cuidadosamente revisada para garantizar su óptimo estado de funcionamiento. El equipo incorpora un jib nuevo L102, radiomando Scanreco y avanzados sistemas de control de estabilidad y seguridad, lo que la convier-



te en una solución fiable y eficiente para aplicaciones exigentes de carga y manipulación de materiales.

Esta configuración permite a Claramunt Materials reforzar su capacidad operativa con un equipo versátil, seguro y preparado para responder a las necesidades diarias del transporte y suministro de materiales de construcción.



Desde Transgrúas agradecen la confianza depositada y reafirma el compromiso de la compañía con el crecimiento, la eficiencia y el éxito operativo de sus clientes.

Una nueva solución que pronto estará en acción aportando valor desde el primer día.

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

FASSI

LEADER IN INNOVATION

Transvicesa Grúas, S.L. incorpora a su flota la PK 165.002 TEC 7

Nueva grúa PALFINGER para potenciar la capacidad operativa de la empresa valenciana.

TRANSVICESA GRÚAS, S.L. DESDE IBIZA

Transvicesa Grúas, S.L. es una empresa española que se dedica a ofrecer servicios integrales relacionados con el transporte y la elevación de mercancías, combinando operaciones de logística con maniobras técnicas que requieren maquinaria específica. Su actividad principal se basa en el transporte de mercancías por carretera, pero va más allá al integrar trabajos de elevación, tracción y manipulación de cargas, lo que le permite atender proyectos que combinan transporte con operaciones con grúas y equipos especiales. Su enfoque está orientado a adaptarse a las necesidades particulares de cada cliente, ofreciendo soluciones que abarcan desde el desplazamiento de mercancías hasta su manipulación en destino o punto de entrega.

Además de su labor en transporte terrestre, Transvicesa Grúas incorpora servicios auxiliares relacionados con el almacenaje y la distribución, lo que facilita operaciones logísticas completas bajo una misma gestión. La empresa actúa como un socio flexible para empresas que requieren un soporte integral —desde la recogida y traslado de materiales hasta su elevación y colocación en obra o instalaciones industriales— aportando una respuesta técnica adaptada a cada proyecto. Su presencia en las Islas Baleares le permite ofrecer cobertura y atención especializada en una zona con particularidades logísticas propias del archipiélago.

PK 165.002 TEC 7

La PK 165.002 TEC 7 adquirida y montada sobre MAN TGS 35.480, cuenta con 9 prolongas hidráulicas (H), lo que le permite un alcance horizontal de 20,8m y hasta 4900kg de carga. Además, han incorporado un brazo articulado PJ240E con 6 prolongas hidráulicas articuladas.



Además, lleva incorporado un cabrestante hidráulico abatible 3.5t MFA instalado en brazo principal.

Este potente conjunto de camión grúa, ha sido montado por el Centro de Montaje PALFINGER de Madrid. El carrozado estuvo a cargo del carrocer Pal Workshop S.L en Zarza.

La PK 165.002 TEC 7, viene equipada con los siguientes sistemas:

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

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

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

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

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

POWER LINK PLUS: El brazo articulado extensible de 15 grados, desarrollado especialmente por PALFINGER, se destaca por su extraordinaria geometría de movimientos. Incluso cuando se utilice en lugares con poco



espacio, sigue siendo posible realizar los trabajos más difíciles.

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

La entrega personalizada del camión equipado con grúa fue efectuada por David Ruiz, 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 TRANSVICESA GRÚAS, S.L. la confianza depositada en la marca. A continuación, algunas imágenes de los primeros trabajos la nueva PK 165.002 TEC 7 PALFINGER. ¡Larga vida a esta gran máquina!



La nueva CMC S20, nominada a Producto del Año en los IAPAs 2026

CMC S20 ha sido preseleccionada para los Premios Internacionales de Acceso Motorizado 2026 (IAPAs) en la categoría "Producto del Año: Brazos Autopropulsados".

El diseño elegante y las características avanzadas de la CMC S20 ofrecen faci-



dad y versatilidad en casi cualquier aplicación, incluyendo: la mayor capacidad para superar pendientes pronunciadas y el mayor alcance horizontal a plena capacidad de cesta dentro de su categoría, control remoto completo, brazo superior cerrado, conectividad WiFi y una calidad de fabricación excepcional.

Características principales de la CMC S20:

- Altura máxima de trabajo: 20 m
- Alcance máximo: 10,4 m (sin restricciones)
- Capacidad máxima en la cesta: 230 kg
- Rotación de cesta: +/- 90° (opcional)
- Rotación de torreta: 360° no continua
- Peso: desde 2.800 kg (según configuración)
- Todas las opciones de motorización disponibles



Los ganadores se anunciarán durante la Cumbre IPAF y la ceremonia de los Premios IAPA los días 21 y 22 de abril en Estambul, Turquía.

Distribuidores Autorizados

NOVEDAD

Standar

RB052126 55AH 242x175x190
 RB052122 70AH 278x175x190
 RB052123 90AH 353x175x190
 RB052124 110AH 349x175x235
 RB052125 140AH 513x189x223



Technica

RB052127 50AH 207x175x190
 RB052128 62AH 242x175x190
 RB052129 74AH 278x175x190
 RB052130 95AH 353x175x190
 RB052131 110AH 392x175x190

BATERIAS DE ARRANQUE

www.rbcomponentes.com

Grupo Aguilar adquiere la unidad de negocio de Grúas Gavi y refuerza su estrategia de crecimiento

En un mercado en el que la capacidad de respuesta, la proximidad al cliente y la calidad del servicio marcan la diferencia, GRUPO Aguilar sigue dando pasos firmes en su hoja de ruta. Tras la incorporación de Grúas Serrat, la compañía continúa sumando y anuncia la compra de la unidad de negocio de Grúas Gavi (a través de Grúas Serrat), una operación que consolida su apuesta por reforzar su presencia y estar todavía más cerca de las necesidades reales de las empresas que confían en sus servicios.

Según explica a Movicarga Luis Aguilar, este movimiento responde a una estrategia muy clara: seguir elevando el nivel de servicio al cliente. “La idea es estar más cerca, mejorar la capacidad de respuesta y seguir dando un servicio todavía más completo”, poniendo el foco en lo que, al final, más valoran los clientes: agilidad, disponibilidad, confianza y continuidad.

UNA ESTRATEGIA CON UN OBJETIVO: MEJORAR EL SERVICIO

La operación se enmarca en una visión de crecimiento que no busca solo aumentar tamaño, sino ganar capilaridad y eficiencia: llegar mejor, atender antes y acompañar al cliente con una estructura más robusta. En un sector don-



de cada obra tiene su urgencia, cada maniobra requiere precisión y cada parada cuesta dinero, reforzar el alcance operativo se traduce directamente en mejores plazos, más coordinación y mayor tranquilidad para el cliente.

Desde la compañía destacan que el paso dado permite reforzar la cobertura y seguir avanzando en una propuesta de valor basa-

da en la cercanía, el conocimiento del terreno y la vocación de servicio: estar cuando hace falta, con el equipo adecuado y con soluciones a medida.

CONTINUIDAD Y MIRADA AL FUTURO

Como es habitual en este tipo de operaciones, no han trascendido detalles económicos, pero el mensaje es claro: GRUPO Aguilar mantiene el rumbo y continúa construyendo una estructura preparada para acompañar a sus clientes en proyectos cada vez más exigentes, en un entorno donde la profesionalización del sector y la excelencia operativa son más importantes que nunca.

Terex y REV obtienen la aprobación de los accionistas para fusionarse

Terex Corporation y REV Group han anunciado que ambas compañías han recibido las aprobaciones necesarias de sus accionistas para completar su fusión.

Según los resultados de las votaciones celebradas en las Juntas Extraordinarias de Terex y de REV, convocadas con este fin, las empresas esperan cerrar la operación durante la primera semana de febrero de 2026, sujeto al cumplimiento o renuncia de las condiciones restantes para el cierre.

Terex dio a conocer a finales de octubre del año pasado sus planes para fusionarse con la estadounidense REV Group, fabricante de vehículos especiales que incluye camiones de bomberos, ambulancias y vehículos recreativos, y salir de Genie, su negocio de plataformas aéreas, lo que generó una amplia especulación sobre posibles compradores.

Simon Meester, consejero delegado de Terex, comentó: “La votación de hoy demues-

tra la confianza de nuestros accionistas en nuestra combinación estratégica con REV, que creará una empresa más fuerte y diversificada, con un portafolio complementario de negocios de equipos especializados, mayor flexibilidad financiera y sinergias significativas generadoras de valor que nos posicionan para un crecimiento sostenible a largo plazo”.

Mark Skonieczny, consejero delegado de REV, añadió: “Estos resultados refuerzan nuestra convicción de que la transacción liberará un valor significativo para los accionistas de Terex y REV y creará oportunidades interesantes para nuestros empleados y clientes al fortalecer nuestra capacidad de invertir en el negocio combinado, innovar y ofrecer soluciones de calidad”.



Nuevos Telescópicos Giratorios.

Un paso adelante en el rendimiento.



merlo.com

MERLO
IBERICA

JMG - MC15.08 – la compacidad que eleva de la nueva Serie M de JMG Cranes

En el artículo anterior, JMG Cranes presentó la Serie M en su totalidad: una gama de grúas automotrices eléctricas diseñadas para redefinir los estándares de la manipulación industrial en términos de potencia, modularidad y sostenibilidad.

Hoy la atención se centra en uno de los modelos más estratégicos de la gama: la JMG - MC15.08, una solución concebida para cerrar la brecha entre compacidad y altas prestaciones.

UNA PLATAFORMA MODULAR PARA INFINITAS APLICACIONES

La JMG - MC15.08 nace dentro de la filosofía de diseño de la Serie M, basada en una arquitectura modular que permite a la máquina adaptarse rápidamente a diferentes aplicaciones de elevación y ha sido diseñada para operar en espacios reducidos y áreas congestionadas.

Gracias a los brazos intercambiables, las contrapesas removibles y el grupo extraíble, la grúa puede configurarse según el trabajo a realizar, ofreciendo una elevada flexibilidad operativa incluso en los entornos industriales más complejos.

EL ADN TECNOLÓGICO DE JMG

La JMG - MC15.08 comparte todos los elementos clave que definen el ADN de la Serie M y que distinguen a las grúas JMG Cranes:

- Grúa automotriz eléctrica radiocontrolada
- Brazo telescópico hidráulico intercambiable
- Tracción delantera con contrarrotación
- Dirección trasera $\pm 90^\circ$ para maniobras milimétricas
- Cabeza orientable en 3 posiciones (0° / $+40^\circ$ / $+80^\circ$)
- L.M.I. – sistema electrónico de indicación de carga y limitación del momento de vuelco
- Grupo extraíble con cálculo proporcional de capacidades
- Contrapeso removible para optimizar estabilidad y dimensiones



JMG - MC15.08 – EL PUNTO DE EQUILIBRIO ENTRE COMPACTAD Y POTENCIA

Con una capacidad máxima de 5 toneladas, la JMG - MC15.08 es la solución ideal para trabajos en espacios extremadamente reducidos sin renunciar a la precisión.

Compacta, ágil y ligera, es perfecta para: mantenimiento industrial, manipulación interna, instalaciones en entornos cerrados.

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

- Capacidad máxima: 5 t
- Dimensiones totales: 2.294 x 1.100 x 1.672 mm
- Grupo extraíble hasta 400 mm con cálculo proporcional de capacidades
- Brazos intercambiables: brazo con 2 extensiones hidráulicas / brazo con 1 extensión hidráulica
- Contrapeso removible: n.º 1

SOSTENIBILIDAD, SEGURIDAD Y CONTROL TOTAL

Totalmente eléctrica, la JMG - MC15.08 está diseñada para operar en entornos sensibles, tanto indoor como outdoor, garantizando:

- Cero emisiones locales
- Bajo nivel de ruido
- Máxima seguridad operativa, gracias a los sistemas electrónicos de control de carga y al uso del radiocontrol

OPCIONALES PARA UNA FLEXIBILIDAD OPERATIVA TOTAL

Para ampliar aún más el campo de aplicación, la JMG - MC15.08 puede equiparse con una amplia gama de opcionales:

- Brazo intercambiable y personalizable

- Batería de litio
- Cabrestante hidráulico
- Jib mecánico
- Prolongación mecánica
- Jib hidráulico con extensión hidráulica
- Horquilla hidráulica con posicionador hidráulico
- Horquilla hidráulica con desplazador lateral hidráulico
- Color personalizado

SERIE M: UNA PLATAFORMA COMPLETA PARA LA MANIPULACIÓN INDUSTRIAL

La Serie M de JMG Cranes se confirma como una gama completa, capaz de responder a cualquier necesidad de elevación gracias a:

- Modularidad
- Tecnología eléctrica avanzada
- Calidad constructiva 100 % Made in Italy
- Seguridad integrada: L.M.I. limitador de momento y carga

JMG - MC15.08: cuando la modularidad se encuentra con la compacidad, nace una nueva idea de elevación industrial.





JMG-MC15.08 SERIE M

JMG Cranes S.p.A.

Via dell'Innovazione, 3 - 29010 Sarmato (PC) IT- +39 0523 8486

info@jmgcranes.com - www.jmgcranes.com

Bravi Platforms invierte en formación digital: lanzada la formación técnica en streaming para Leonardo HD

Bravi Platforms continúa su camino de crecimiento e innovación introduciendo una nueva herramienta de apoyo a las divisiones técnicas de sus clientes en alquiler y venta: la formación técnica en streaming, diseñada para hacer que el soporte sea cada vez más accesible, eficaz y adaptado a las necesidades del mercado.

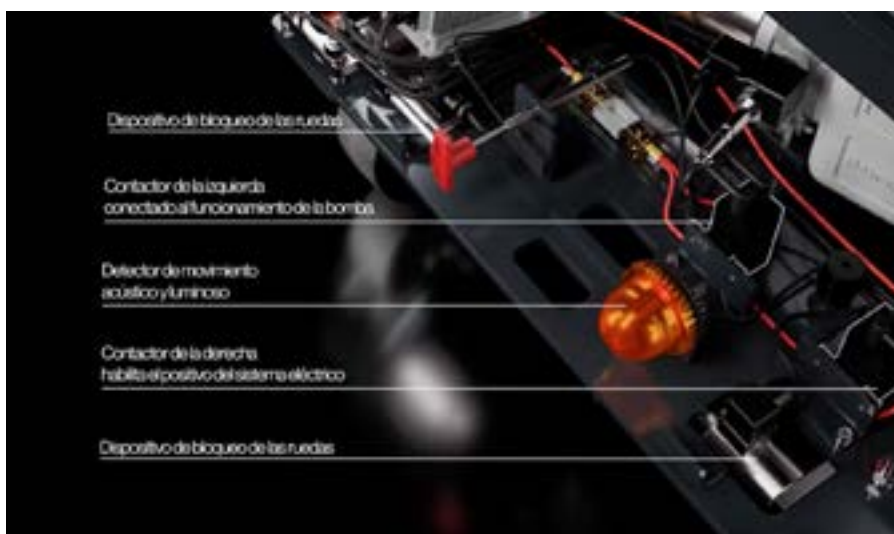
El nuevo sistema de formación digital debutó con un video técnico completo dedicado a la plataforma elevadora Leonardo HD, disponible en línea y en cinco idiomas: italiano, inglés, español, francés y alemán.

A través de contenidos claros y estructurados, el video guía al usuario en el conocimiento profundo de la máquina, abordando:

- las características principales y los componentes fundamentales;
- los procedimientos de seguridad;
- las bases de mantenimiento y asistencia;
- la diagnóstica, la lectura de pantallas y códigos de error.

Gracias al uso de tecnología 3D, el video convierte la formación técnica en una experiencia inmersiva, permitiendo al usuario explorar la máquina y comprender su estructura, funcionamiento y lógica operativa. Un enfoque visual que hace que el aprendizaje sea más inmediato y efectivo.

El objetivo es proporcionar una herramienta práctica que respalde tanto el trabajo diario de los técnicos, optimizando los tiempos de

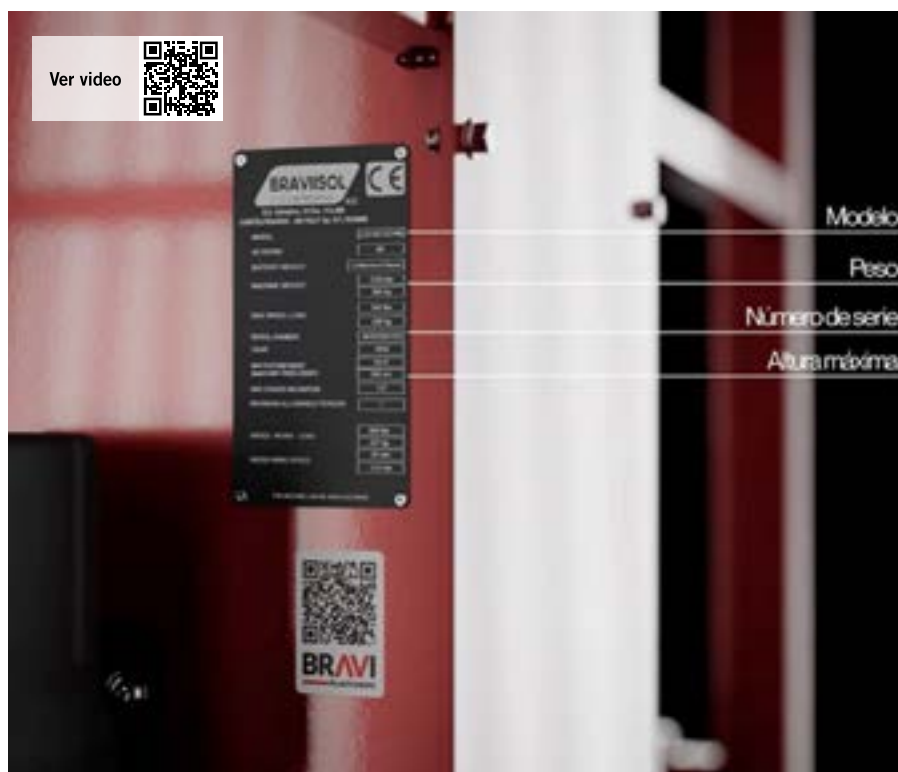


intervención y favoreciendo un uso correcto y consciente de las máquinas, como la red comercial de nuestros clientes, ofreciendo un conocimiento profundo que facilite el proceso de venta y asegure información precisa y fiable.

Esta iniciativa se enmarca en una estrategia más amplia de Bravi Platforms, que busca fortalecer la relación con sus clientes a través de soluciones digitales que complementen los manuales técnicos y el servicio postventa tradicional, mejorando la experiencia general de uso de los productos.

El proyecto de formación en streaming seguirá ampliándose: el sistema estará disponible también para la plataforma Sprint en la segunda mitad del año, ampliando aún más la oferta de soporte digital de la empresa.

Con esta nueva propuesta, Bravi Platforms confirma su compromiso con el desarrollo de herramientas innovadoras orientadas a la calidad, seguridad y cercanía con los clientes, acompañándolos no solo en la elección de la máquina, sino también en su uso y mantenimiento a lo largo del tiempo.





Part of **Boels**



• 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



Mauco, S.A. apuesta por la grúa articulada PK 1650 TEC de Palfinger

La empresa ha confiado en PALFINGER para hacerse con una de las mejores grúas del mercado y alcanzar sus metas.

MAUCO, S.A., DESDE ANDORRA

Mauco, S.A. es una empresa especializada en la venta, alquiler, reparación y mantenimiento de maquinaria para la construcción y obra pública, con más de 45 años de trayectoria en el sector. Fundada en 1976, se ha consolidado como un referente en el Pirineo con sedes en Andorra y en el Alt Urgell, ofreciendo una oferta amplia y adaptada tanto a profesionales industriales como a particulares. Su catálogo incluye desde maquinaria pesada como excavadoras, cargadoras y dúmpers, hasta plataformas elevadoras, manipuladores telescópicos, torres de iluminación y equipos de montaje, así como una extensa gama de herramientas y productos de ferretería técnica para obra y mantenimiento.

Además de la comercialización y alquiler de equipos, Mauco presta servicios integrales que abarcan montaje de andamios, asesoramiento técnico especializado y reparación de maquinaria para prolongar la vida útil de los equipos y garantizar su operatividad. Su equipo de técnicos especialistas está formado para atender desde el mantenimiento mecánico, hidráulico o electromecánico hasta el montaje de grandes estructuras como grúas o instalaciones en altura, ofreciendo soluciones adaptadas a cada proyecto. Gracias



a esta combinación de soluciones técnicas, servicio personalizado y experiencia acumulada, Mauco se posiciona como un socio de confianza para empresas y profesionales del sector de la construcción y la obra pública en su área de influencia.

MÁXIMA POTENCIA CON LA GRÚA DE ALTA GAMA: PK 1650 TEC

La PK 1650 TEC con un espectacular montaje hecho sobre MAN TGS 41.540 8x6, cuenta con 9 prolongas hidráulicas (H), Flyjib PJ240E con 6 prolongas hidráulicas adicionales, lo que le permite un alcance horizontal de 33,4 m y hasta 1500kg de carga. Además, lleva incorporado un cabrestante hidráulico 3.5t MFA instalado en el brazo principal y el control remoto 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 Hidromayoral S.L, concesionario oficial PALFINGER.

La PK 1650 TEC, viene equipada con los siguientes sistemas:

AOS: El sistema patentado de SUPRESIÓN DE OSCILACIÓN ACTIVA (AOS) de PALFINGER amortigua el sistema de brazo de la

LA PK 1650 TEC CON UN ESPECTACULAR MONTAJE HECHO SOBRE MAN TGS 41.540 8X6. CUENTA CON 9 PROLONGAS HIDRÁULICAS (H), FLY-JIB PJ240E CON 6 PROLONGAS HIDRÁULICAS ADICIONALES, LO QUE LE PERMITE UN ALCANCE HORIZONTAL DE 33,4 M Y HASTA 1500KG DE CARGA. ADEMÁS, LLEVA INCORPORADO UN CABRESTANTE HIDRÁULICO 3.5T MFA INSTALADO EN EL BRAZO PRINCIPAL Y EL CONTROL REMOTO PALCOM P7.

grúa, compensando la vibración y los impactos, incluso tras una parada repentina de la función de elevación. El resultado es un aumento significativo de la seguridad en el funcionamiento de la grúa para el operador, las cargas y las áreas circundantes.

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

MEMORY POSITION: Este sistema permite al operador guardar posiciones definidas de la grúa, incluidas la pluma voladiza y el cabrestante de cable, para cada operación y acercarse a ellas con exactitud utilizando solo una o dos palancas.

RTC: El sistema RTC (dispositivo de tensado de cable) es un sistema automático que ayuda a plegar la grúa. Se activa y desactiva según sea necesario mediante el control de asistencia, incluido de serie.

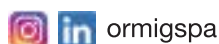
SRC: El sistema SRC es la regulación sincrónica del cabrestante. Mantiene una distancia constante entre el cabezal de la polea y el bloque del gancho. Esta ventaja es especialmente útil en lo relativo a la facilidad de uso para el operador, además de mejorar en gran medida la eficacia de cualquier operación.

La entrega personalizada del camión equipado con grúa fue efectuada por David Ruíz, 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. Durante este proceso, un especialista de PALFINGER detalla exhaustivamente las funcionalidades de la grúa, instruyendo sobre su operación óptima para maximizar su rendimiento y utilidad. 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 Mauco, S.A. la confianza depositada en la marca. A continuación, algunas imágenes de los primeros trabajos la nueva PK 1650 TEC PALFINGER. ¡Larga vida a esta gran máquina!



ORMIG S.p.A. Piazzale Ormig | Ovada (AL) ITALY
Tel. +39 0143.80051 | E-mail: mktg@ormigspa.com
www.ormig.com



Gerpasa presenta sus últimas incorporaciones

La empresa da la bienvenida a Antoni, quien se incorpora al equipo como nuevo chófer de transporte. Para anunciar su llegada, lo hacen junto a una nueva incorporación en su flota de maquinaria, su nueva carretilla elevadora eléctrica.

Desde Gerpasa trabajan de forma constante para progresar y seguir creciendo junto a sus clientes. Adaptan su modelo de trabajo a las necesidades del mercado, tanto en el refuerzo del equipo humano como en la incorporación de nueva maquinaria. Por este motivo, y con la vista puesta en un 2026 alineado con las necesidades de sus clientes, refuerzan su equipo y su parque de alquiler.

En primer lugar, Gerpasa presenta a Antoni, nuevo chófer de transporte, que llega con motivación y predisposición para demostrar sus capacidades al frente de los camiones de la compañía. Su vitalidad, ganas de aprender e iniciativa lo identifican como un activo de valor para la empresa. Desde Gerpasa se muestran satisfechos de poder contar con su incorporación y confían en que garantizará la puntualidad en los servicios, llegando a las instalaciones de los clientes antes de las 09:00 h.

Para acompañar esta incorporación, Gerpasa anuncia la entrada en su flota de una nueva carretilla elevadora eléctrica Yale ERP25UX de 2.500 kg.



Antoni y la nueva carretilla elevadora eléctrica Yale ERP25UX en las instalaciones de Gerpasa (2026).

Esta carretilla destaca por su capacidad de carga en interiores, gracias a sus ruedas antihuella y a sus cero emisiones. Su radio de giro y dimensiones compactas la convierten en una solución eficiente para la manipulación y el transporte de cargas y palets en naves industriales y almacenes. Para probar esta nueva incorporación, se puede contactar con Gerpasa o solicitar presupuesto directamente a través de su web.

La carretilla estará disponible en la fecha y hora requeridas. Además, Gerpasa mantiene su compromiso de puntualidad, ofreciendo el alquiler sin coste en caso de que la entrega se realice más tarde de las 09:00 h. El equipo Gerpasa continúa creciendo tanto a nivel humano como de flota, gracias a la confianza de sus clientes, avanzando hacia un 2026 a la altura de sus necesidades.

Las XI Jornadas Comerciales de Alkora marcan el inicio del año con una estrategia alineada

Los días 15, 16 y 17 de enero, Alkora celebró sus XI Jornadas Comerciales, un encuentro ya consolidado como un momento clave para el intercambio de ideas, la definición de prioridades y la alineación de estrategias que marcarán el rumbo de la compañía en 2026.

Durante estas jornadas, el equipo comercial trabajó de forma conjunta para analizar el mercado, identificar oportunidades y establecer objetivos compartidos. La participación de distintos miembros del equipo directivo aportó una visión transversal que enriqueció el debate y permitió abordar los retos desde múltiples perspectivas. Un entorno de networking y colaboración que refuerza la capacidad de adaptación y crecimiento de la organización.

Más allá de las sesiones de trabajo, el verdadero valor de estas jornadas reside en el compromiso del equipo: colaboración, implicación y una visión común que define la identidad de Alkora y su manera de afrontar el futuro.

Alkora continúa avanzando con paso firme, construyendo de forma conjunta un año lleno de desafíos y nuevas oportunidades.



Transgrúas entrega una nueva Jekko a Grúas Serrat

Transgrúas ha realizado la entrega de una nueva minigrúa Jekko SPX1280 a Grúas Serrat, reforzando así su parque de maquinaria especializada. Con esta incorporación, ya son cuatro las minigrúas Jekko que la empresa ha confiado a Transgrúas.

Actualmente, Grúas Serrat dispone de dos SPX650, una SPX532 y una JF545, a las que ahora se suma la nueva SPX1280, un modelo que destaca por su equilibrio entre dimensiones compactas y altas prestaciones profesionales.

Especificaciones principales de la Jekko SPX1280

- Capacidad máxima: 8.000 kg
- Dimensiones: 5,85 x 1,45 x 2,04 m



- Alcance máximo: 20 m
- Altura máxima: 26,7 m
- Motorización dual: diésel Kubota Stage V + eléctrico
- Rotación continua: 360°
- Radiocontrol con display a color
- Orugas extensibles de bajo marcado

- Equipamiento y extras premium
- Jib hidráulico 1502.3HX (1.500 kg)
 - Runner Jib (3.500 kg)
 - Sistema Pick & Carry
 - Iluminación LED completa
 - Conexión trifásica 400V

Esta configuración convierte a la SPX1280 en una solución versátil y eficiente para trabajos exigentes en espacios reducidos, manteniendo un alto nivel de seguridad y productividad.

Desde Transgrúas, se agradece a Grúas Serrat la confianza continuada depositada en la compañía como socio tecnológico, reafirmando una colaboración basada en la innovación y la fiabilidad.



SMOPYC 2026

15 A 18 ABRIL

15 TO 18 APRIL

Construimos un mundo más sostenible

20 SALÓN INTERNACIONAL DE MAQUINARIA DE OBRAS PÚBLICAS, CONSTRUCCIÓN Y MINERÍA



Kiloutou acelera su expansión con su quinta adquisición en sólo 15 meses: Clavería Servicios

El Grupo Kiloutou, la tercera empresa de alquiler a nivel europeo, ha firmado un acuerdo para la adquisición de Clavería Servicios, empresa histórica del sector con más de 40 años de trayectoria y sede en Binéfar (Huesca). Se trata de la segunda adquisición de Kiloutou España en menos de dos meses y la quinta en los últimos quince meses, un hito clave dentro de su estrategia de crecimiento en la Península Ibérica, que además refuerza una conexión estratégica entre Aragón y Cataluña.

Fundada hace más de cuatro décadas, Clavería Servicios es una empresa de referencia a nivel regional en el alquiler de plataformas elevadoras, maquinaria de movimiento de tierras y camiones grúa, además de ofrecer servicios especializados de transporte y provisión de operarios. La compañía dispone de un parque superior a 3.000 equipos, una plantilla de más de 110 profesionales y una red estratégica de siete agencias, entre las que destacan Binéfar, Monzón, Barbastro, Huesca, Fraga, Sabiñanigo y, de forma especial, Torrefarrera (Lleida).

La operación permitirá a Kiloutou conectar operativamente Aragón y Cataluña, creando un corredor de servicio continuo para clientes industriales y de la construcción en una de las zonas de mayor actividad del noreste de España. Siendo altamente complementarias a las operaciones existentes de Kiloutou, las delegaciones y equipos de Clavería experimentarán un cambio de marca comer-

cial para unirse a la red de Kiloutou España, que ahora comprende 75 delegaciones y 640 empleados

Cyril Brillouet, Director General de Kiloutou España, ha señalado: «Esta adquisición refuerza nuestra capacidad de flota y, sobre todo, responde a una clara visión estratégica: conectar territorios. Tras las incorporaciones de Mavayal y Zelai el pasado mes de diciembre, Clavería se convierte en la pieza clave que une nuestras operaciones en Aragón con el mercado catalán. Su legado de más de cuarenta años de excelencia técnica y cercanía al cliente encaja plenamente con nuestro compromiso con la calidad del servicio. Es un placer dar la bienvenida a los 95 profesionales de Clavería a la filial española de Kiloutou».

Olivier Colleau, Presidente Ejecutivo del Grupo Kiloutou, añade:

«La adquisición de Clavería demuestra la fuerte ambición de Kiloutou en el mercado espa-



ñol. Esta nueva operación de crecimiento externo se inscribe plenamente en nuestra estrategia de desarrollo en el país, cuyo objetivo es aumentar nuestra presencia en zonas con alto potencial. Ilustra, una vez más, nuestra capacidad para reunir en torno a nuestro proyecto de desarrollo a actores regionales de calidad, implantados localmente».

Luis Clavería, fundador de Clavería Servicios, ha confirmado que su hijo, Carlos Clavería continuará al frente de la empresa, garantizando la continuidad del proyecto y del servicio a los clientes, ahora con el respaldo del Grupo Kiloutou.

Esta adquisición se enmarca en la estrategia de crecimiento internacional de Kiloutou, presente actualmente en 7 países como Francia, España, Italia, Alemania, Polonia, Dinamarca y Portugal. El Grupo Kiloutou emplea a más de 7.000 colaboradores y cuenta con una red de 600 sucursales, que atienden a más de 400.000 clientes. La incorporación de Clavería refuerza esta posición, superando los ingresos de Kiloutou España en más de 100 millones de euros y situando a la filial española en el TOP 3 de los principales operadores del mercado nacional.



Socage refuerza su presencia internacional en la Convención “Turning Vision into Action” de Alayan

La histórica marca italiana Socage, referente en plataformas aéreas de alta calidad y diseño italiano, ha participado recientemente en la convención organizada por Alayan, uno de los alquiladores de referencia en Italia y que trabaja en España bajo el mando de Pedro Torres.

Bajo el lema “Turning Vision into Action”, la empresa dio a conocer sus cifras y su estrategia. Este encuentro, celebrado en Italia y promovido por Alayan, reunió a importantes actores y líderes del mercado.

SOCAGE IMPULSA RELACIONES ESTRATÉGICAS

Enrique García, responsable comercial de Europa de Socage, acudió al evento repre-



Pedro Torres, director de Alayan en España y Portugal junto a Enrique García, Responsable Comercial de Europa de Socage

sentando a la marca y destacó por su activa participación en las sesiones de networking y diálogo corporativo. Durante la convención, García tuvo la oportunidad de coincidir y conversar con figuras destacadas del sector, entre las que se encuentran Raúl Gomariz, presidente de ANAPAT (Asociación Nacional de Alquiladores de Plataformas Aéreas y Materiales) y Alfonso de la Lama, secretario de la misma asociación.

Este tipo de encuentros resulta clave para fortalecer las relaciones entre fabricantes, asociaciones y clientes dentro de Europa, reforzando sinergias y compartiendo visiones de futuro en un sector en constante evolución.

UNA OPORTUNIDAD PARA REFORZAR SINERGIAS

La participación de Socage en el evento “Turning Vision into Action” pone de manifiesto el compromiso continuado de la empresa con la innovación, la expansión y la cooperación internacional dentro del mercado de plataformas elevadoras. La marca italiana aprovecha espacios como este para



Alfonso de la Lama, secretario de ANAPAT, Raúl Gomariz, presidente de ANAPAT y Enrique García, Responsable Comercial de Europa de Socage

consolidar relaciones estratégicas, explorar nuevas oportunidades de negocio y reafirmar su posición como líder en soluciones seguras y tecnológicamente avanzadas para trabajos en altura.

En palabras de los representantes presentes, eventos de este tipo permiten generar conexiones valiosas y fomentar alianzas que impulsen el crecimiento y la competitividad de todos los actores involucrados en el sector.

Si utiliza 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.



Transgrúas entrega una Fassi F135A E-ONE a Logística y Transportes LDR

Transgrúas vuelve a acompañar a Logística y Transportes LDR en una nueva incorporación a su flota: una Fassi F135A E-ONE, una grúa que ya conocen bien y que, una vez más, responde a sus expectativas con resultados contrastados.

Según la empresa, repiten porque funciona. Así de simple.

Con 13,05 Tn/m de potencia, tecnología Fassi de última generación y un avanzado Control de Estabilidad inteligente, este equipo vuelve a posicionarse como una solución fiable y eficiente para el trabajo diario. La confianza mutua construida a lo largo de los años entre LDR y Transgrúas se traduce en decisiones firmes y en inversiones que optimizan cada operación.

El conjunto está diseñado para dar servicio en zonas de difícil acceso, integrando una Fassi F135A.0.24 equipada con:

- 4 prolongas hidráulicas
- Estabilizadores extra extensibles hidráulicos

- Mando a distancia Scanreco
- Control de estabilidad Fassi M1

Todo ello montado sobre una carrocería abierta de 4.100 mm con laterales y trasera en aluminio, instalada sobre chasis Volvo FE 42 corto entre ejes, con una longitud total de 7 metros, una configuración ideal para operar allí donde otros vehículos no pueden llegar.

El resultado es un conjunto compacto, potente y versátil, preparado para afrontar los retos diarios con el máximo rendimiento y seguridad.

Cabe destacar el fantástico trabajo realizado por el equipo de Transgrúas Madrid, cuya experiencia y dedicación garantizan un acabado a la altura de las exigencias del cliente.



Transgrúas continúa apostando por la satisfacción y por soluciones creativas que permitan la mejor optimización del trabajo para sus clientes.

El F135A se ha convertido en el aliado perfecto de LDR para el día a día. Y Transgrúas, en su socio de confianza.

Fallece Marcel Braud, presidente honorario y fundador de Manitou

Hoy el sector despidе a Marcel Braud, presidente honorífico y fundador de MANITOU Group, fallecido a los 93 años. La familia Manitou está de luto: no solo la familia de Marcel, sino todas las personas que forman parte del Grupo en todo el mundo. Se va un gran hombre y un auténtico visionario, inquieto por naturaleza, con esa energía “de cohete” que mantuvo hasta el final: siempre cerca de la gente, de los clientes y del trabajo bien hecho.

En la entrevista que tuvimos el privilegio de hacerle en Movicarga, nos dejó varias pinceladas que hoy cobran aún más sentido: el orgullo por el equipo y por el avance de la compañía, su mirada hacia el futuro (electrificación y demanda) y, sobre todo, su palabra y su humanidad: “soy un hombre de palabra”, nos dijo al explicar por qué quiso estar presente en una inauguración en España.

Desde Movicarga lamentamos profundamente su pérdida y enviamos nuestro más sentido pésame a su familia y a todo el equipo de Manitou. Descansa en paz.

Marcel Braud fue responsable de taller y responsable de compras, antes de convertirse en presidente y director general en 1970 y, posteriormente, en presidente del Consejo de Administración entre 2007 y 2017. Bajo su liderazgo, el grupo se expandió más allá de las fronteras francesas para exportar a todo el mundo, salió a bolsa, continuó innovando incansablemente y construyó una sólida red de distribuidores que, hoy más que nunca, representa la principal fortaleza de la em-

presa. Hombre de terreno insaciable, siguió visitando regularmente las fábricas del grupo y ferias internacionales hasta comienzos de 2026 para mantenerse en contacto con clientes y empleados.

Hasta su último aliento, encarnó la pasión, el ingenio y la resiliencia que definen el alma del grupo. Jacqueline Himsworth, presidenta del Consejo de Administración de Manitou Group, declaró: “Mi hermano dedicó su vida a Manitou Group. Gracias a él, nuestra pequeña empresa familiar se convirtió en un líder internacional, reconocido por sus productos, sus valores y su innovación. Era un hombre apasionado que compartía con todos su energía y su orgullo de pertenecer a nuestro grupo. Tenía ese raro talento para anticiparse a las necesidades de los profesionales. Perdemos a un visionario, pero su espíritu emprendedor sigue guiando nuestro rumbo.

Marcel-Claude Braud, Sébastien Braud y Emilie Braud, miembros del Consejo de Administración de Manitou Group, se unen a mí para expresar nuestro profundo dolor”.



Michel Denis, presidente y CEO, añadió: “Marcel Braud fue un hombre y un emprendedor extraordinario. A lo largo de las décadas al frente del grupo, creó productos, experiencias y soluciones excepcionales con orgullo y perseverancia, y con ello contribuyó de manera significativa a cambiar el día a día de millones de profesionales en la construcción, la agricultura y la industria. A él le debemos esa cultura de ‘gran familia’ que sigue inspirando hoy a nuestros equipos en todo el mundo.

Otra gran grúa desde Zweibrücken: AKM Autokranvermietung incorpora una Tadano AC 7.450-1

AKM Autokranvermietung GmbH, con sede en Múnich, conoce muy bien las grandes grúas de Tadano: “Tuvimos una AC 8.500-1 en nuestra flota durante muchos años y quedamos más que satisfechos con su calidad y rendimiento”, explica el director general, Sven Bauer.

Por ello, no sorprende que haya vuelto a optar por una grúa de altas prestaciones procedente de Zweibrücken, en esta ocasión la Tadano AC 7.450-1. Bauer incluso recogió personalmente la nueva grúa en fábrica, acompañado por varios de sus gruistas y montadores, quienes recibieron una introducción exhaustiva a la tecnología de la AC 7.450-1. “Nos alegró mucho la visita del equipo de AKM aquí en Zweibrücken y, por supuesto, estamos encantados de que nuestro cliente de larga trayectoria haya vuelto a elegir una gran grúa de nuestra empresa”, subrayó el director de ventas de Tadano, Hans Asam, quien hizo la entrega de la AC 7.450-1.

Desde el punto de vista de AKM, el factor decisivo para elegir la AC 7.450-1 es su tamaño compacto y su rendimiento, ya que combina las dimensiones de una grúa de 6 ejes con la fuerza de un modelo de 8 ejes. “Esto es una ventaja crucial, especialmente para trabajos en

la ciudad de Múnich”, explica Sven Bauer, que encargó la AC 7.450-1 con plumín abatible (luffing jib) y SSL (Sideway Superlift). Esto la hace especialmente versátil para sus necesidades, pero también le impresionó la capacidad de la grúa para auto-montar el SSL. Bauer cita como ventajas adicionales el inteligente sistema de control de grúa IC-1, que sus operadores ya conocen y valoran mucho de otras grúas Tadano, así como el sistema de cámaras patentado Surround View, especialmente útil al posicionar la grúa en obras con poco espacio. Además, mejora la seguridad en entornos urbanos al detectar peatones. “En conjunto, la AC 7.450-1 es sin duda una incorporación valiosa para nuestra flota y establece un nuevo estándar técnico en su categoría”, afirma Sven Bauer, encantado con su nueva grúa Tadano.



De izquierda a derecha: Sven Bauer, director general; Christian Lippert, conductor de camión para accesorios de grúa y especialista en aparejos; Klaus Kellner, gruista; Hermann Schulz, gruista; Florian Regenhart, conductor de camión para accesorios de grúa y especialista en aparejos; Damian Wegrzyn, conductor de camión para accesorios de grúa y especialista en aparejos; Justin Herzog, conductor de vehículo de escolta y especialista en aparejos — todos de AKM Autokranvermietung GmbH; Hans Asam, director de ventas de Tadano.





ALQUI SAGAR

Alquiler y venta de maquinaria y material auxiliar





www.alquisagar.com
941 13 52 91

CALAHORRA * ZARAGOZA * LOGROÑO

 @alquisagar  @alquisagar

Distribuidor oficial

“Uno de los aspectos que más disfruto en mi trabajo es la cercanía con los usuarios y la colaboración basada en el acompañamiento y la confianza”

Carolina Domínguez, Automotive&Machinery Account Manager en ARBENTIA.

En estas páginas hablamos con frecuencia del avance de la digitalización en el sector y también nos hemos referido en varias ocasiones a ARBENTIA Machinery como una solución de gestión TI especialmente adaptada a la gestión en las empresas de maquinaria, sobre la potente plataforma cloud de Microsoft. Pero en esta ocasión, queremos acercar el objetivo a proyectos tecnológicos desplegados en empresas reales y, para ello, contamos con el testimonio de Carolina Domínguez, Automotive&Machinery Account Manager de ARBENTIA.

Trabaja en primera línea, desplegando la solución ARBENTIA Machinery en compañías muy distintas entre sí. ¿Cómo os abordan las empresas y qué es lo que piden al inicio de los proyectos?

Normalmente, cuando una compañía del sector acude a ARBENTIA, lo hace con la decisión de transformar su infraestructura tecnológica, para garantizar el crecimiento y la competitividad, buscando una solución muy orientada a largo plazo para sus negocios que garanticen la escalabilidad, la eficiencia y la sostenibilidad.

Las empresas de maquinaria necesitan coordinar múltiples áreas diferentes, lo que plantea una complejidad abrumadora en materia de gestión. A ello se suma el incremento de los trámites y de la complejidad de la gestión administrativa, lo que dificulta aún más el control.

Nos contactan, en su mayoría, buscando ya una solución global que les permita gestionar todas sus áreas de negocio y sus procesos a través de un sistema ágil y unificado y capaz de abarcar, desde la gestión financiera y comercial, el alquiler, la venta, el servicio asociado y el almacén, hasta la toma de decisiones. También nos piden que este sistema pueda integrar los datos de todas sus sociedades y delegaciones.

El sector de maquinaria se considera un sector muy tradicional. ¿Cuál es la relación de estas compañías con la innovación y, en especial, con las últimas tecnologías de gestión?

Sí, es un sector tradicional, pero con un gran interés por las nuevas tecnologías y por lo que pueden ofrecerles en automatización, mejora del control y de las decisiones. La mayoría de

UNO DE LOS FACTORES OPERATIVOS CLAVE DURANTE EL DESPLIEGUE DE UN PROYECTO ES ASEGURAR LA DISPONIBILIDAD DE LOS USUARIOS CLAVE. SU PARTICIPACIÓN ES ESENCIAL PARA COMPRENDER LOS NUEVOS PROCESOS, REALIZAR PRUEBAS FUNCIONALES Y VALIDAR LOS RESULTADOS, GARANTIZANDO ASÍ LA FIABILIDAD DEL SISTEMA O SOLUCIÓN IMPLEMENTADA. CONTAR CON SU INVOLUCRAMIENTO OPORTUNO PERMITE MANTENER EL RITMO DEL PROYECTO Y CUMPLIR LOS PLAZOS ESTABLECIDOS.

las organizaciones con las que trato conocen la oferta del mercado e investigan continuamente cómo podrían avanzar en su digitalización, qué podrían mejorar y en qué innovar.

En cuanto a capacidades específicas y más allá de las tradicionales, las empresas hoy en día suelen estar muy interesadas en las aplicaciones de movilidad, dado que un importante número de sus profesionales trabajan en ruta o en obra. También existe gran interés en la inteligencia artificial, que según las compañías más innovadoras tiene un gran potencial. Además, nos demandan cada vez más soluciones CRM específicas para la gestión comercial avanzada, integradas con el ERP.

Este interés hacia las nuevas tecnologías en el sector no quita el que cada proyecto de implantación deba incluir una adecuada gestión del cambio y un acompañamiento continuo de los usuarios finales, para vencer cualquier posible resistencia y asegurar que la transición sea un éxito.

¿Qué diferencia ha observado entre las empresas que se digitalizan sin un objetivo claro y aquellas que lo hacen para transformar su forma de trabajar?

La principal diferencia está en la visión global y a largo plazo. Por un lado, tenemos un enfoque cortoplacista que busca apagar fuegos con soluciones puntuales, y por el otro, tenemos una organización dirigida con visión estratégica.

En el sector de la maquinaria es frecuente que compañías inviertan en nuevas aplicaciones para cubrir necesidades y procesos concretos. Y esto hace que acaben acumulando múltiples herramientas que, a la larga, generan una complejidad administrativa aún mayor.

A su vez, las compañías que buscan transformarse digitalmente más allá de la necesidad puntual suelen apostar por plataformas de gestión globales que permiten crecer, evolucionar y mejorar procesos de manera integrada.

Después de vivir un gran número de proyectos desde dentro, ¿cuáles diría que son los factores clave para que este tipo de iniciativas llegue a buen puerto?

Uno de los factores clave es que el proyecto haya sido impulsado desde la dirección. Además, es fundamental que cada iniciativa cuente con un equipo de gobierno específico y que a los usuarios se les haga partícipes desde el inicio. No involucrar a los usuarios en el proyecto es un error, porque cada uno de ellos es capaz de aportar una visión diferente desde la perspectiva de su responsabilidad. Es importante escuchar a todos los usuarios o responsables, aunque también debe existir un equipo que lidere el proyecto y que tome las decisiones.

Uno de los factores operativos clave durante el despliegue de un proyecto es asegurar la disponibilidad de los usuarios clave. Su participación es esencial para comprender los nuevos procesos, realizar pruebas funcionales y validar los resultados, garantizando así la fiabilidad del sistema o solución implementada. Contar con su involucramiento oportuno permite mantener el ritmo del proyecto y cumplir los plazos establecidos.

Muchos profesionales del sector, como ya ha mencionado, trabajan en movilidad. ¿Cuál es el impacto real de las soluciones digitales móviles en el día a día y en la productividad de estos profesionales?

El impacto es enorme, especialmente en cuanto a la trazabilidad y la eliminación del papel. Procesos como la entrega, recogida e inspección de máquinas quedan completamente documentados y son auditable en cualquier momento sin mayor complicación.

La información fluye en tiempo real desde el móvil al ERP, lo que aporta gran valor a la gestión administrativa y operativa. Gracias a ello, los imprevistos se pueden gestionar sobre la marcha, lo que mejora la eficiencia, la calidad del servicio y la toma de decisiones.

ARBENTIA Machinery incorpora aplicaciones móviles muy útiles como, por ejemplo, la app para transportistas y la app de inspección de maquinaria que asegura que las máquinas están en condi-



ciones óptimas antes de su entrega y tras su devolución. También hemos desarrollado una solución específica con inteligencia artificial que compara imágenes, identifica daños y reduce significativamente el tiempo de inspección, mejorando aún más la trazabilidad y la documentación.

¿Cuáles son los retos que marcarán el sector en los próximos años y qué es lo que más le motiva de trabajar tan cerca de los clientes?

El sector de maquinaria es muy complejo, se necesita mantener una relación directa y muy cercana con los clientes y existe una fuerte exigencia en materia de seguridad. Por ello, la trazabilidad, el cumplimiento normativo y la protección de las personas seguirán siendo uno de sus principales retos durante los próximos años.

También es un sector consciente de que la tecnología debe estar al servicio de las personas. Por ello, abordará innovaciones disruptivas como la IA con un foco claro en su utilidad para facilitar el trabajo de los usuarios en un entorno cada vez más acelerado.



ARBENTIA
Empowering consulting

✉ marketing@arbentia.com

☎ 900 266 731

🌐 www.arbentia.com



**Soluciones de digitalización e IA
adaptadas a tu empresa**

Kiloutou celebra su Yellow Party anual

La compañía ha vuelto a reunir a su equipo en una nueva edición de su Yellow Party, una cita anual pensada para reforzar el sentimiento de pertenencia a la empresa, compartir logros y poner en valor el trabajo realizado durante el año. El evento, que se ha consolidado como una tradición dentro de la empresa, se convirtió en un espacio de encuentro entre profesionales de distintas áreas, con un ambiente marcado por el color corporativo y la energía que caracteriza a la marca.

A lo largo de la jornada, la organización puso el foco en la cultura de empresa y en las personas que la hacen posible: desde la operativa diaria en delegaciones y talleres hasta los equipos comerciales, administrativos y de soporte. La celebración sirvió para reconocer el esfuerzo colectivo, impulsar la motivación interna y seguir construyendo un proyecto común basado en la colaboración.

La Yellow Party también tuvo un componente de balance y visión de futuro. En un contexto en el que el sector del alquiler evoluciona rápidamente, el encuentro permitió trasladar mensajes clave sobre prioridades estratégicas: mantener un servicio cercano al cliente, seguir avanzando en eficiencia operativa y continuar elevando los estándares de seguridad en el uso y mantenimiento de los equipos.

Más allá de la celebración, la compañía aprovechó la ocasión para reforzar su compromiso con una forma de trabajar orientada a la calidad, el trabajo en equipo y la mejora continua. Con esta nueva edición, el evento confirma su papel como una herramienta interna para cohesionar a la plantilla, compartir objetivos y seguir alimentando el espíritu "yellow" que define a la organización.




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
10,6 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 Morjas, C. Otoño, 8, 28850 Torrejón de Ardoz, Madrid.
+34 910 32 70 86

info@ironmachtrade.com

Distribuidor oficial para España y Portugal.

**IRON
MACHTRADE**



ALBA se consolida como marca referente en soluciones de elevación y acceso para la construcción a través de Canopy Brands Europe

La empresa, que pertenece desde noviembre de 2024 al grupo norteamericano Canopy Brands, impulsa su negocio como fabricante de ascensores de obra, plataformas de cremallera y andamios colgantes eléctricos.

La marca ALBA refuerza su posicionamiento como líder en el diseño y fabricación de productos de piñón-cremallera y plataformas suspendidas, consolidando su presencia en el mercado gracias al respaldo de Canopy Brands Europe, compañía perteneciente a la familia americana Canopy Brands.

Esta integración supone un paso estratégico que facilita la optimización de la distribución internacional de sus equipos y la ampliación de oportunidades de crecimiento en un mercado en plena evolución. En este contexto, los elevadores de obra, las plataformas de trabajo y los andamios colgantes eléctricos se establecen cada vez más como una alternativa moderna y eficiente al andamio tubular tradicional, aportando ventajas clave en términos de seguridad, rapidez de instalación, mayor capacidad de carga y adaptación a proyectos de gran altura o complejidad. Fundada en 1957 en el País Vasco, ALBA cuenta con una sólida trayectoria y una reputación ampliamente reconocida en el desarrollo de maquinaria para la construcción. La compañía, anteriormente llamada Alba-Macrel Group, ha afianzado su liderazgo a través de la innovación constante, la fiabilidad de sus equipos de elevación y acceso y una propuesta orientada a responder a las exigencias reales del sector.

En el momento de la adquisición, Brian Colton, CEO de Canopy Brands, destacó el valor estratégico de esta operación: “estamos



encantados de incorporar a ALBA a nuestra empresa y acelerar su desarrollo con capital, talento y tecnología adicionales”.

Por su parte, Jon Lecue, Director General de Canopy Brands Europe, subraya que “desde un punto de vista productivo, hemos mantenido la calidad y aportado un nuevo sistema de gestión para desarrollar proyectos tan-

to internamente de forma autónoma como en colaboración con empresas del grupo, aprovechando sinergias”.

Con más de 20.000 m² de instalaciones, ingeniería propia y una planta equipada con procesos de fabricación automatizados, ubicada en Miranda de Ebro (Burgos, España), Canopy Brands Europe comercializa ALBA como una opción estratégica para compañías que buscan equipos robustos, seguros y competitivos, respaldados por una estructura empresarial con capacidad de respuesta y visión a largo plazo. Esta base industrial permite ofrecer un servicio ágil y una producción preparada para atender la demanda de propuestas tanto nacionales como internacionales, con un enfoque claro en la calidad, el rendimiento y la continuidad operativa en obra.

CANOPY BRANDS, UN GRUPO INTERNACIONAL DE MARCAS LÍDERES

Compuesta por 9 empresas y un catálogo de más de 6.000 productos que abarcan soluciones de protección contra caídas, acceso y movilidad, Canopy Brands es una familia de firmas de confianza que busca generar un impacto positivo en sus mercados, mantener un entorno en el que su personal alcance su potencial y acompañar a sus clientes en la ejecución eficiente de sus proyectos.



SOOS se convierte en distribuidor de Manitou para Galicia

SOOS MAQUINARIA da un paso muy importante en su trayectoria al convertirse oficialmente en Distribuidor Oficial de MANITOU para toda Galicia. Este acuerdo estratégico refuerza su posición como referente en el suministro de maquinaria profesional en la comunidad gallega.

Gracias a esta alianza, SOOS MAQUINARIA incorpora a su catálogo una de las gamas de maquinaria más reconocidas del mercado, caracterizada por su alto nivel de rendimiento, seguridad y eficiencia, y especialmente diseñada para dar respuesta a las necesidades de sectores clave como:

- Agricultura
- Construcción
- Industria

Desde este momento, los clientes en Galicia ya pueden acceder a una amplia variedad de soluciones MANITOU, entre las que destacan:

- Plataformas elevadoras
- Carretillas
- Manipuladores telescópicos
- Y muchas más soluciones profesionales

La unión entre SOOS MAQUINARIA y MANITOU combina la cercanía, experiencia y conocimiento del mercado local con la innovación y el liderazgo tecnológico de una marca internacional, garantizando un servicio integral y un asesoramiento especializado.

Para más información, los interesados pueden contactar en el 981 795 567.



PAYLOAD
THAT GETS YOU THERE



**MOST
SOLID**



**MOST
RELIABLE**



**LOWEST
OPERATIONAL
COST**



**EASIEST
TO OPERATE**



WWW.NOOTEBOOM.COM



Se revela la lista de finalistas para los Premios IAPAs 2026 en Turquía

La lista de finalistas de los International Awards for Powered Access (IAPAs) 2026 se ha dado a conocer tras la reunión celebrada a principios de esta semana por el panel independiente de cinco jueces expertos.

Con más de 130 candidaturas presentadas para la edición 2026, los IAPAs se han consolidado como uno de los eventos más esperados del mundo dentro del sector del acceso.

La ceremonia de entrega de premios tendrá lugar en Estambul (Turquía) el 22 de abril de 2026, y reconocerá la excelencia y las mejores prácticas en todo el sector del acceso motorizado. Los IAPAs están organizados conjuntamente por IPAF y Rental & Access International.

Este año, los premios cuentan con 13 categorías, que reconocen logros que van desde nuevos productos e innovación tecnológica hasta sostenibilidad, seguridad e igualdad, diversidad e inclusión en el entorno laboral. Además, el premio Contribution to Safe Working at Height ha sido renombrado como The Kevin O'Shea Contribution to Safe Working at Height Award (Premio a la mejor contribución en seguridad), en honor al fallecido Kevin O'Shea, que murió en 2025.

La ceremonia de los IAPAs volverá a celebrarse el mismo día que el IPAF Summit, ofreciendo presentaciones de alto nivel y debates de actualidad del sector, además de excelentes oportunidades de networking en ambos eventos.

Los organizadores quieren agradecer al panel independiente de cinco expertos veteranos del sector por su tiempo, experiencia y dedicación al evaluar el alto nivel de las candidaturas.

FINALISTAS POR CATEGORÍA

EMPRESA DE ALQUILER DE ACCESO DEL AÑO

- Fatih Vinc
- Manlift Middle East
- Mills
- Rapid Access
- Sunbelt Rentals UK & Ireland

PREMIO KEVIN O'SHEA A LA CONTRIBUCIÓN A LA SEGURIDAD DEL TRABAJO EN ALTURA

- Aldercote – Protección Elevada
- Leguan Lifts – Academia Leguan
- Nationwide Platforms – Centro de Datos
- Vietnam Rental – Ecosistema de seguridad

PREMIO A LA SOSTENIBILIDAD

- Clem Jacob Hire – Viaje hacia la sostenibilidad
- Dingli – Estrategia de desarrollo



- Haulotte – Estrategia Blue
- Johnson Arabia – Rental Right

PREMIO AL DESARROLLO DIGITAL

- Aydin Vinc Kiralama – Web de Alquiler
- Haulotte – Gestión de acceso avanzada
- Horizon Construction Development – Aplicación de IA del Ecosistema
- Trackunit y Sunbelt Rentals UK & Ireland

IGUALDAD, DIVERSIDAD E INCLUSIÓN (EDI)

- Istanbul Vinc
- Multitel Pagliero
- Quadro Makine
- Sinoboom

PREMIO IAPA A LA TECNOLOGÍA INNOVADORA

- Dingli – Brazos híbridos compactos
- Discover Battery – Sistema optimizado de electrolito Hydro

POLYMER

- JLG/Power Towers – LiftPod
- Mills – Dispositivo Lockout

CENTRO DE FORMACIÓN IPAF DEL AÑO

- Certora Training Services
- Etihad Airways
- Mills
- Rent Rise
- Standard Arabia Inspection

INSTRUCTOR DE FORMACIÓN IPAF DEL AÑO

- Debbie Forbes – HSS Training
- Nazim Taban – Rent Rise
- Richard Magno Pereira Da Silva – Mills
- Stefan Nowak – Mateco

PRODUCTO DEL AÑO – MONTACARGAS / MÁSTILES Y ELEVADORES

- Alimak – Scando 650a 40-46 S
- Geda – Shaft Lift
- Maber Hoist – MBA 2332

PRODUCTO DEL AÑO – TIJERAS Y MÁSTILES VERTICALES

- Bravi Platforms – Residential 170
- Genie – Tijera GS Slab (Next-Generation)
- PB Liftechnik – PB S180-19E 4X4

PRODUCTO DEL AÑO – BRAZOS AUTOPROPULSADOS

- CMC Lift – S20
- Dingli – BA44HRT
- Genie – S-85 XC FE Hybrid / S-85 XC E
- Platform Basket – Spider 54T
- Skyjack – SJ45 AJHE+ booms

PRODUCTO DEL AÑO – MONTADAS EN VEHÍCULO / REMOLQUE

- Multitel Pagliero – MJE 710
- Palfinger Platforms – PT 25 TJ
- Socage – Forste 27D Speed HE+H

Todos los finalistas recibirán dos entradas gratuitas para la cena de los premios, con un máximo de dos entradas gratuitas en total por empresa, aunque estén nominados en varias categorías.

Para solicitarlas, se debe enviar un correo a: Courtney.Kellett@ipaf.org.

El ganador del IPAF / Rental & Access International Lifetime Achievement Award se anunciará durante la ceremonia.

CMC nombra a Stefano Di Santo nuevo CEO del Grupo

CMC ha anunciado el nombramiento de Stefano Di Santo como nuevo CEO del Grupo. Esta decisión se enmarca dentro de un proceso más amplio de refuerzo del gobierno corporativo y de aceleración del plan de desarrollo industrial e internacional de la compañía.

El nombramiento de Di Santo se produce tras la designación, en 2025, del nuevo CEO de la filial CMC North America, y responde a la estrategia del grupo de consolidar su estructura directiva para afrontar una nueva etapa de crecimiento.

Stefano Di Santo cuenta con una amplia trayectoria en la dirección de empresas industriales complejas, adquirida en entornos B2B altamente competitivos y con estructuras de gobernanza consolidadas, operando a escala internacional. A lo largo de su carrera ha liderado e implementado planes estratégicos de crecimiento orgánico e inorgánico, así como operaciones de fusiones y adquisiciones, procesos de reestructuración organizativa y transformación empresarial. Asimismo, ha participado en la creación de nuevas entidades y unidades de negocio en distintos mercados internacionales.

Alessandro Mastrogiacomio, en representación de las familias accionistas, destacó que el nombramiento de Di Santo ha contado con el firme respaldo de las familias Mastrogiacomio y Moretti. Según explicó, de común acuerdo con Metrika, se ha identificado en él una figura con gran solidez directiva, capaz de guiar a CMC en una nueva fase de crecimiento y de reforzar su posicionamiento industrial y estratégico a largo plazo.

Por su parte, Marco Giuseppini, CEO de Metrika SGR S.p.A., cuyo fondo Metrika es el accionista mayoritario de CMC desde 2022, señaló que Stefano Di Santo encaja plenamente en la organización. En su opinión, su experiencia y visión directiva serán determinantes para acompañar a la compañía en las próximas etapas de crecimiento, especialmente en lo que respecta al desarrollo internacional.



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 CARGAR

DESMONTAR CONTROLAR

DESMONTAR ACCESORIOS

DESMONTAR LLEVAR

ZOOMLION






+34 961 667 016
zanilift.com



+34 941 744 385
jbbassets.com

Entrega ceremonial de la Ruthmann Steiger® T 1000 HF a Wörle GmbH

Wörle GmbH celebró la entrega oficial de su nueva RUTHMANN STEIGER® T 1000 HF en una ceremonia especial llena de emoción. Para esta empresa familiar, el acontecimiento supuso mucho más que la incorporación de un nuevo equipo a su flota: representó un paso decisivo en la evolución y el crecimiento de la compañía.

Fundada en 1994 como una pequeña empresa familiar en Reimlingen, en el estado federado de Baviera, Wörle GmbH se ha consolidado como un proveedor integral de servicios que opera en toda Alemania y a nivel internacional. Su oferta abarca servicios con plataformas elevadoras, limpieza de alcantarillado, trituración de tocones y tala de árboles, así como el alquiler de grúas, instalaciones sanitarias y equipamiento para eventos. La empresa es miembro de la red PartnerLIFT y, desde diciembre de 2024, está dirigida conjuntamente por Felix y Jörg Wörle, dentro de una transición generacional planificada.



La familia Wörle se abraza con alegría mientras su RUTHMANN STEIGER T 1000 HF se alza ante ellos



La boda del RUTHMANN STEIGER T 1000 HF de Wörle

CLUB OF 100: UNA COLABORACIÓN QUE DEJA HUELLA

La estrecha relación entre Wörle GmbH y Ruthmann quedó reflejada de una forma muy especial: Felix y Jörg Wörle se han tatuado el logotipo del "Club of 100", creado con motivo del lanzamiento exclusivo del STEIGER® T 1000 HF. Este club reúne a los propietarios de este modelo excepcional y simboliza una colaboración basada en la confianza, el compromiso y la pasión por la tecnología de vanguardia.



Felix y Jörg Wörle tenían tatuados el logo del 'Club de los 100'.

UNA "BODA" CON TRADICIÓN Y PRECISIÓN ARTESANAL

Uno de los hitos más destacados del proyecto fue la denominada "boda", es decir, el montaje de la escalera sobre el vehículo portador.

La familia Wörle estuvo presente y Jörg Wörle participó personalmente en el proceso, colocando el perno decisivo. Como marca la tradición, el acontecimiento se celebró con un pastel compartido junto al equipo de Ruthmann.

UNA ENTREGA ÚNICA Y UN DESEO CUMPLIDO

Durante la entrega oficial, los empleados de Ruthmann implicados en el proyecto formaron un pasillo de honor y firmaron la torre del vehículo, convirtiendo al nuevo STEIGER® T 1000 HF en una pieza verdaderamente única. Para Felix Wörle, el momento tuvo además un significado personal: poco antes de Navidad, se hacía realidad su deseo de alcanzar una altura de trabajo de 100 metros.



El equipo RUTHMANN forma un pasillo de honor mientras la nueva STEIGER T 1000 HF sale del pabellón de producción en Wörle

**JOIN US
IN MAASTRICHT**



ire 2026
International Rental Exhibition

THE EQUIPMENT RENTAL SHOW
COMPACT EQUIPMENT, ELECTRIC POWER, SMART RENTAL TECH

ireshow.com

APEX 2026
MAASTRICHT
2 - 4 JUNE

**THE LARGEST DEDICATED
ACCESS SHOW IN EUROPE**



apexshow.com

2-4 JUNE 2026 | Maastricht MECC, The Netherlands

Join the ultimate three-day gathering for equipment rental – two dynamic exhibitions, a high-impact conference and prestigious awards dinner.

Don't miss the largest selection of access equipment anywhere in the world in 2026, along with a fantastic showcase for the latest battery powered equipment, software and technology.

Also on during IRE and APEX



POWERED BY



IRE SPONSORED BY:



APEX SPONSORED BY:



APEX SUPPORTED BY:



STEIGER® T 1000 HF: NUEVOS ESTÁNDARES EN EL ACCESO EN ALTURA

El STEIGER® T 1000 HF establece nuevos estándares en la tecnología de plataformas elevadoras sobre camión. Ofrece una altura de trabajo de 100 metros y un alcance lateral de hasta 39 metros, superando claramente a otros modelos de su categoría. Montado sobre un chasis estándar, presenta un peso total en carretera de 53 toneladas y una longitud total de solo 16,35 metros, lo que garantiza un equilibrio óptimo entre rendimiento, estabilidad y flexibilidad operativa.

DATOS DESTACADOS DEL STEIGER® T 1000 HF:

- Altura de trabajo: 100 metros
- Alcance lateral: hasta 39 metros

- Peso total: desde 53 toneladas
- Longitud total: 16,35 metros
- Tecnología de alto rendimiento para máxima estabilidad y eficiencia

Ruthmann agradece a Wörle GmbH la confianza depositada, la estrecha colaboración y el entusiasmo demostrado, y les desea numerosas operaciones exitosas y seguras con su nueva STEIGER® T 1000 HF.



La familia Wörle se encuentra con el equipo RUTHMANN frente a su nuevo STEIGER T 1000 HF.

ANAPAT fortalece su presencia internacional en la convención de Alayan en Italia

La Asociación Nacional de Alquiladores de Plataformas Aéreas de Trabajo (ANAPAT) ha ampliado su presencia en el ámbito internacional gracias a su participación en la reciente convención organizada por Alayan en Italia, un evento empresarial enfocado en el desarrollo estratégico del sector del alquiler de maquinaria y equipos.

La convención de Alayan, bajo el lema “Turning Vision into Action”, reunió a profesionales y líderes de la industria para debatir tendencias, oportunidades de crecimiento y fomentar alianzas estratégicas entre organizaciones clave del sector. Este tipo de eventos se han consolidado como espacios fundamentales para el diálogo corporativo, con

un enfoque en la innovación y la colaboración transnacional.

ANAPAT INVITADA POR ALAYAN PARA REFORZAR VÍNCULOS SECTORIALES

La presencia de ANAPAT en esta convención fue posible gracias a la iniciativa de Pedro To-

rres, director de Alayan en España y Portugal, quien extendió expresamente la invitación a la asociación. Torres destacó la importancia de integrar a ANAPAT —que representa a los alquiladores de plataformas en España— en un foro internacional que promueve la cooperación y el intercambio de conocimientos entre actores relevantes del mercado. Esta invitación refleja no solo el reconocimiento de la labor de ANAPAT dentro del sector, sino también el interés por estrechar lazos entre organizaciones europeas e internacionales.

LA VISIÓN DE UN SECTOR MÁS CONECTADO

Para ANAPAT, la participación en la convención de Alayan representa una oportunidad para promover la voz de los alquiladores españoles en un contexto global y compartir experiencias sobre mejores prácticas, desafíos regulatorios y tendencias tecnológicas que impactan al sector de las plataformas aéreas. Además, el evento permitió a representantes de la asociación conectar con otros líderes del mercado, reforzando relaciones que pueden conducir a futuras colaboraciones y sinergias comerciales.

Este tipo de encuentros contribuye a consolidar la posición de ANAPAT como referente profesional dentro de la industria de alquiler de maquinaria en España y Europa, situándola en el centro de diálogos estratégicos que impulsan el crecimiento del sector.



Afonso de la Lama, secretario de ANAPAT, Raúl Gomariz, presidente de ANAPAT y Enrique García, Responsable Comercial de Europa de Socage.

Genie mejora la experiencia digital en su portal my.GenieLift.com

Genie anunció una serie de nuevas funcionalidades en su portal my.GenieLift.com, enfocadas en ofrecer mayor visibilidad, control optimizado y una experiencia más eficiente para los equipos de servicio.

Estas mejoras forman parte del compromiso continuo de la compañía por fortalecer sus soluciones digitales y facilitar la gestión operativa de sus clientes.

SEGUIMIENTO DE PEDIDOS MÁS CLARO Y EFICIENTE

Entre las principales novedades, el portal incorpora mejoras en el seguimiento de pedidos. La tabla de órdenes ahora incluye los campos Rango estimado de envío y Fecha de envío, lo que permite conocer con mayor precisión los plazos de cumplimiento y facilita el autoservicio en la gestión de pedidos de maquinaria.

NUEVO MARCO DE SEGURIDAD Y PERMISOS AVANZADOS

El sistema también integra un marco de seguridad mejorado que diferencia entre usuarios anónimos y usuarios con sesión iniciada. Esta matriz de permisos más detallada garantiza una gestión de accesos más precisa, mientras que las actualizaciones en la interfaz facilitan la comprensión de los niveles de autorización. Para ajustes de permisos o visibilidad de cuentas, los usuarios pueden contactar al Centro de Soporte de Genie.

MEJORAS CLAVE EN SERIAL HUB

El módulo Serial Hub recibe importantes actualizaciones orientadas a optimizar la gestión de equipos:

- Acción requerida: acceso directo desde la esquina superior derecha del portal.
- Integración de telemetría: permite visualizar horas totales, ubicación, información de energía y códigos de fallas de las má-



quinas registradas. Para solicitar permiso de acceso a la telemetría, escriba a: awp.liftconnect@terex.com

- Lift Connect: enlaces para realizar análisis e investigaciones adicionales.
- Boletines de servicio: consulta y descarga de todos los boletines activos por máquina.



MÁS EFICIENCIA, CONTROL Y SEGURIDAD

Con estas actualizaciones, Genie refuerza su plataforma digital al proporcionar herramientas avanzadas para el seguimiento de pedidos, la gestión de suscripciones, el cumplimiento normativo y la eficiencia del servicio, al mismo tiempo que fortalece la seguridad del sistema.

Las nuevas funcionalidades ya están disponibles en my.GenieLift.com, consolidando el portal como una solución integral para la gestión de servicios y equipos Genie.

ÚNETE AL PORTAL N° 1 DE ALQUILER DE MAQUINARIA

✉ Escribenos al
rent@equipzilla.com

☎ Llámarnos al
91 123 87 50

🌐 Visita nuestra web
www.equipzilla.com/alquiladores

Captamos clientes y cerramos el alquiler por ti.

Equipzilla

ANAPAT afronta 2026 con un impulso renovado con nuevos proyectos

Por Alfonso De La Lama-Noriega, Secretario General de ANAPAT.



El año 2026 se presenta como un año importante para el sector del alquiler de plataformas elevadoras móviles de personal (PEMP) en España. ANAPAT, como asociación de referencia del sector desde hace más de tres décadas, inicia un nuevo ciclo estratégico en el que combina la continuidad de sus actividades tradicionales con el lanzamiento de proyectos clave destinados a mejorar la seguridad, la profesionalidad y la competitividad del sector y de las empresas asociadas. A continuación, presentamos los ejes principales de trabajo que marcarán el año.

REVISIÓN Y NUEVA ELABORACIÓN DEL PROTOCOLO DE ACTUACIÓN FRENTE A ACCIDENTES: UNA HERRAMIENTA ESENCIAL PARA LA SEGURIDAD

La actualización del Protocolo de actuación frente a accidentes será una de las iniciativas prioritarias de ANAPAT en 2026.

El proyecto se desarrollará en dos fases claramente diferenciadas:

1. Daños personales: Se revisarán procedimientos, se actualizarán criterios y se incorporarán recomendaciones basadas en experiencias de profesionales y de empresas del sector.
2. Daños materiales y/o patrimoniales – El objetivo será dotar a las empresas de un marco claro para la gestión de incidentes que no impliquen daño a personas.

Este protocolo actualizado pretende adaptarse a las nuevas realidades operativas y reforzar la cultura preventiva en toda la cadena de valor. Previsiblemente, se presentará el resultado de la primera fase en la Convención de junio en A Coruña.

REVISIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE LAS NORMAS UNE 58921 Y 58923

Otro de los proyectos estratégicos será culminar la revisión de las Normas UNE 58921, que incluye novedades a propuesta de la propia asociación y el comienzo de la revisión y actualización de la 58923, fundamentales para la formación y el uso seguro de PEMP.

Una vez finalizado el proceso de actualización normativa, ANAPAT trabajará en:

- Difundir las novedades entre los asociados.
- Elaborar documentos internos de apoyo que facilite la correcta implantación de las nuevas exigencias en las empresas de alquiler.

El objetivo es ayudar a las empresas a adaptarse de forma rápida, homogénea y eficaz a la normalización.

NUEVOS EVENTOS: CONVENCION Y ENCUENTROS ANUALES: GRANDES CITAS DEL SECTOR

Además de la participación de ANAPAT en las grandes ferias del sector – SMOPYC 2026 e IRE-APEX 2026, como cada año, ANAPAT seguirá impulsando la cohesión del sector a través de sus dos eventos principales:

32ª Convención ANAPAT – A Coruña, 10 y 11 de junio de 2026

Un punto de encuentro imprescindible para fabricantes, alquiladores, proveedores y profesionales del sector. Como en cada edición, incluirá ponencias técnicas, zona expositiva, networking y paneles con expertos.

Asamblea General y Cena de Navidad – Madrid, 17 de diciembre de 2026

Una cita tradicional para cerrar el año, compartir resultados, debatir retos y fortalecer la comunidad profesional.

NUEVOS MODELOS CONTRACTUALES: CONTRATO DE TRANSPORTE Y ESTIBA

Durante 2026, ANAPAT también avanzará en un nuevo proyecto demandado por las empresas del sector, la elaboración de un modelo de contrato para servicios de transporte y estiba realizados por transportistas ajenos, que complemente el modelo actual de Contrato de Alquiler.

Este documento de referencia ayudará a unificar criterios operativos, reforzar la seguridad jurídica, clarificar responsabilidades, y mejorar la relación con proveedores de transporte especializados.

REUNIONES TERRITORIALES: CONTINUAR ESCUCHANDO AL SECTOR SOBRE EL TERRENO

Siguiendo la línea iniciada en los últimos años, ANAPAT mantendrá su estrategia de proximidad mediante reuniones territoriales abiertas a empresas asociadas y no asociadas.

La primera cita del año se celebrará en Valencia antes del verano, y estará centrada en novedades normativas, seguridad y formación, promoción del sector y necesidades operativas de cada territorio.



PROMOCIÓN DEL SECTOR Y CAPTACIÓN DE TALENTO JOVEN

El compromiso de ANAPAT con la divulgación y el prestigio del sector seguirá muy presente en 2026. Se impulsarán:

- la pertenencia a la Alianza ELEVA, donde ostentamos la secretaría general,
- el crecimiento de la representatividad de la asociación,
- la difusión de los nuevos vídeos promocionales, orientados a visibilizar el valor del alquiler de PEMP,
- acciones específicas para jóvenes y estudiantes de Formación Profesional,
- la promoción del curso “Mecánica y Tecnología de PEMP”, pensado para atraer talento técnico cualificado a las empresas asociadas.

La profesionalización del sector requiere reforzar la cantera y mejorar la percepción social y técnica de estos perfiles.

OTROS TEMAS QUE ESTÁN EN EL HORNO: UN POSIBLE PROYECTO DE APOYO AL SECTOR EN RELACIÓN AL USO DE IA

En 2026 también se desarrollará la fase de estudio y viabilidad de un nuevo proyecto relacionado con Inteligencia Artificial (IA), aunque aún está en diseño.

ANAPAT pretende subirse a la transformación tecnológica que ya está llegando al sector de la maquinaria para ser de utilidad al mismo.

CONCLUSIÓN: UN 2026 DE CONSOLIDACIÓN Y AVANCE

ANAPAT afronta este 2026 con una agenda llena de proyectos, moderna y alineada con las necesidades del sector. Los nuevos proyectos, junto con la actividad habitual de asesoramiento, vigilancia normativa y servicios a asociados, refuerzan el papel de la asociación como motor de referencia en seguridad, profesionalización, innovación y cohesión sectorial.

Este año será clave para seguir construyendo un sector más unido, seguro, eficiente y reconocido.



FIABILIDAD - SEGURIDAD

ALKORA

GRUPO VERSPIEREN

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

Consúltenos sin compromiso

915 179 080

alkoramad@alkora.es

www.alkora.es

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



JOSÉ MANUEL ROMERO VIVERO

RESPONSABLE SERVICE CENTERS DE DEUTZ SPAIN

En un entorno donde la disponibilidad de máquina, la eficiencia operativa y la optimización del coste total de propiedad se han convertido en factores decisivos para las flotas industriales, el papel del servicio posventa adquiere una relevancia estratégica. En este contexto, conversamos con José Manuel Romero Vivero, Responsable de Service Centers de DEUTZ Spain, para analizar la evolución del mercado ibérico, las prioridades operativas de la compañía y su apuesta por la excelencia técnica, la digitalización y la gestión integral de flotas.

Desde la consolidación de acuerdos estratégicos como Authorized Service Partner de JLG hasta el refuerzo de la red técnica y la preparación para SMOPYC 2026, DEUTZ España avanza con un objetivo claro: maximizar el uptime de sus clientes y acompañarlos durante todo el ciclo de vida de sus equipos.

En esta entrevista abordamos mercado, estrategia posventa, disponibilidad de recambios, talento técnico y las novedades que marcarán el futuro inmediato del servicio industrial en España.

MERCADO Y CONTEXTO

Mov.- ¿Cómo describiríais el momento actual del mercado ibérico para DEUTZ España?

El mercado ibérico sigue mostrando una demanda sólida, aunque más orientada a la eficiencia operativa que al crecimiento puro. Observamos flotas cada vez más profesionalizadas, con mayor foco en disponibilidad de máquina, mantenimiento preventivo y control del coste total. La demanda de servicio técnico especializado ha crecido, especialmente en alquiler, construcción e industria, donde cada hora de parada tiene impacto directo en la rentabilidad.

ESTAMOS VIENDO MUY BUENA ACOGIDA EN SOLUCIONES ORIENTADAS A OPTIMIZAR EL CICLO DE VIDA DEL MOTOR: CONTRATOS DE MANTENIMIENTO ADAPTADOS A FLOTAS, KITS DE SERVICIO PRECONFIGURADOS Y HERRAMIENTAS DIGITALES QUE MEJORAN EL DIAGNÓSTICO Y LA TRAZABILIDAD.

Mov.- ¿Qué novedades habéis presentado recientemente con mejor feedback?

Estamos viendo muy buena acogida en soluciones orientadas a optimizar el ciclo de vida del motor: contratos de mantenimiento adaptados a flotas, kits de servicio preconfigurados y herramientas digitales que mejoran el diagnóstico y la trazabilidad. El cliente valora especialmente todo lo que reduce tiempos de parada y aporta previsibilidad en costes.

Mov.- Hoy, ¿qué pesa más para el cliente: Uptime, rapidez, TCO, recambio o soporte técnico?

Hoy no se perciben como elementos independientes: el cliente busca una combinación equilibrada. Sin embargo, si hay que priorizar, la disponibilidad real de la máquina es el factor clave. A partir de ahí, la rapidez de intervención, la disponibilidad inmediata

de recambios y un soporte técnico cualificado son los elementos que determinan la experiencia y, en última instancia, el coste total de propiedad.

ESTRATEGIA POSVENTA Y OPERACIONES

Mov.- ¿Prioridades estratégicas en España para 2026 en posventa?

Para 2026 estamos centrados en cuatro ejes: reducir tiempos de respuesta, reforzar la cobertura técnica, aumentar la disponibilidad de recambios críticos y seguir avanzando en la formación de nuestro equipo técnico.

Mov.- Desde el acuerdo como Authorized Service Partner de JLG, ¿qué ha cambiado para el cliente?

El acuerdo ha supuesto un avance claro des-



LA DIGITALIZACIÓN NOS PERMITE MEJORAR PLANIFICACIÓN DE REVISIONES, SEGUIMIENTO DE INCIDENCIAS, ACCESO A DATOS TÉCNICOS Y ANTICIPACIÓN DE MANTENIMIENTO. EL OBJETIVO ES PASAR DE UN MODELO REACTIVO A UNO CADA VEZ MÁS PREDICTIVO.

de la experiencia de cliente. Un solo interlocutor que resuelve todos los problemas. Para el cliente se traduce en diagnósticos más rápidos y tiempos de resolución más cortos.

Mov.- ¿Qué actividad estáis viendo con JLG y qué aprendizajes os aporta?

La actividad se centra en mantenimiento correctivo, preventivo y soporte especializado en flotas de alquiler. Nos está permitiendo avanzar en el concepto de gestión integral de flotas (fleet services), que busca mejorar la gestión de picos de demanda y reforzar procedimientos para intervenciones en obra con alta criticidad.

EXCELENCIA EN SERVICIO TÉCNICO

Mov.- ¿Cómo habéis reforzado la capacitación de técnicos?

Hemos intensificado los planes de certificación técnica por niveles, con formación continua en nuevas tecnologías y programas es-

pecíficos en JLG. Contando con más de 10 técnicos formados en los equipos y que pueden proveer de soluciones no solo a los equipos tradicionales, sino también a maquinaria como las arañas, suministradas por JLG y otros fabricantes, siendo el único equipo formado, en la actualidad, a nivel nacional.

Además, realizamos auditorías internas periódicas y seguimiento de intervenciones para asegurar la aplicación homogénea de estándares. La diferencia está en combinar conocimiento técnico con metodología de servicio orientada a resolver a la primera.

Mov.- ¿Qué indicadores medís para evaluar la excelencia?

Seguimos indicadores como ratio de primera reparación correcta, tiempo medio de resolución, disponibilidad de máquina, repetición de incidencias y satisfacción del cliente. Estos datos nos permiten identificar áreas de mejora y actuar rápidamente.

Mov.- ¿Qué mejoras habéis implantado para reducir tiempos de respuesta?

Hemos reforzado la planificación de rutas, ampliado stock local de piezas críticas, optimizado la asignación de técnicos según especialidad y mejorado herramientas digitales de gestión de incidencias. Todo ello orientado a intervenir antes y resolver más rápido.

Mov.- ¿Cómo gestionáis urgencias frente a mantenimiento programado?

Priorizamos según criticidad operativa. Una máquina parada en obra activa protocolos de respuesta rápida, mientras que el mantenimiento preventivo se planifica para minimizar impacto en la operación. En contratos de servicio trabajamos con niveles de servicio definidos para garantizar tiempos de actuación acordes al uso de la máquina.

Mov.- ¿Dónde está hoy el principal cuello de botella?

Depende del caso, pero habitualmente se sitúa en la disponibilidad inmediata del recambio o en la coordinación del técnico. Por eso estamos invirtiendo tanto en previsión de stock y en la optimización de los recursos en diversos puntos de España.

Mov.- ¿Qué herramientas nuevas habéis introducido para diagnóstico?

Hemos ampliado el uso de protocolos estandarizados, herramientas digitales de diagnóstico, acceso remoto a documentación técnica actualizada y soporte especializado desde central para incidencias complejas. Esto reduce tiempos de identificación y evita errores.

RECAMBIOS Y DISPONIBILIDAD

Mov.- ¿Cómo trabajáis para ser competitivos en recambios?



HEMOS REFORZADO LA PLANIFICACIÓN DE RUTAS, AMPLIADO STOCK LOCAL DE PIEZAS CRÍTICAS, OPTIMIZADO LA ASIGNACIÓN DE TÉCNICOS SEGÚN ESPECIALIDAD Y MEJORADO HERRAMIENTAS DIGITALES DE GESTIÓN DE INCIDENCIAS.



**PARA 2026 ESTAMOS CENTRADOS EN CUATRO EJES:
REDUCIR TIEMPOS DE RESPUESTA, REFORZAR LA COBERTURA
TÉCNICA, AUMENTAR LA DISPONIBILIDAD DE RECAMBIOS
CRÍTICOS Y SEGUIR AVANZANDO EN LA FORMACIÓN
DE NUESTRO EQUIPO TÉCNICO.**

Nuestra estrategia combina disponibilidad, rapidez logística y garantía de calidad. Buscamos que el cliente tenga la pieza correcta en el menor tiempo posible, evitando segundas intervenciones que encarecen la operación.

Mov.- ¿Medidas para aumentar disponibilidad de piezas críticas?

Hemos ampliado stock mínimo, implantado reposición automática en referencias de alta rotación y desarrollado kits de mantenimiento que agrupan componentes clave para intervenciones rápidas.

Mov.- ¿Sistema de piezas prioritarias para flotas?

Sí, analizamos el histórico de consumo por tipo de flota y aplicación para definir qué referencias deben estar disponibles localmente y cuáles centralizadas. Esto permite anticiparnos a necesidades reales. En JLG es un nuevo reto para nosotros, pero contamos con expertos del sector en el equipo, que están optimizando este punto.

Mov.- Si un recambio no está disponible, ¿qué alternativas ofrecéis?

Activamos búsqueda inmediata en red, opciones de suministro urgente, reparación de componentes cuando es viable y soluciones temporales para minimizar la parada. El objetivo siempre es mantener operativa la máquina.

Mov.- ¿Cómo aseguráis calidad y evitar re-incidencias?

Trabajamos exclusivamente con recambio que cumple especificaciones del fabricante, aplicamos trazabilidad completa de la intervención y verificamos diagnóstico previo para asegurar que la pieza sustituida corresponde realmente a la causa del fallo.

RED, DIGITALIZACIÓN Y TALENTO

Mov.- ¿Papel de los Service Centers y la red?

Nuestros Service Centers de Madrid y Barcelona actúan como nodos técnicos y logísticos, apoyando a toda la red en intervenciones complejas, formación y disponibilidad de recambios. Seguimos invirtiendo en equipamiento, herramientas de diagnóstico y refuerzo de equipos técnicos.

Mov.- ¿Cómo aplicáis digitalización en pos-venta?

La digitalización nos permite mejorar planificación de revisiones, seguimiento de incidencias, acceso a datos técnicos y anticipación de mantenimiento. El objetivo es pasar de un modelo reactivo a uno cada vez más predictivo.

Mov.- Con escasez de técnicos, ¿cómo atraéis talento?



**EL MERCADO IBÉRICO
SIGUE MOSTRANDO UNA
DEMANDA SÓLIDA, AUNQUE
MÁS ORIENTADA A LA
EFICIENCIA OPERATIVA QUE
AL CRECIMIENTO PURO**





Apostamos por formación continua, especialización técnica, estabilidad laboral y un plan de desarrollo profesional claro. Buscamos perfiles con base técnica sólida y orientación a servicio, y los acompañamos en su evolución dentro de la organización. Es un trabajo de atracción, el boca a boca cada vez está dando mejores resultados. Estamos rompiendo con el modelo tradicional, dotando a nuestro equipo de un grado de autonomía nunca visto en el sector, que a su vez permite un extra de motivación.

Mov.- ¿Cómo elevar el estándar del sector en España?

Creemos que la clave está en reforzar cultura de mantenimiento preventivo, formación técnica especializada y estandarización de procedimientos que mejoren seguridad y eficiencia en toda la cadena de servicio.

SMOPYC 2026

Mov.- ¿Objetivos en la feria?

SMOPYC es una oportunidad para reforzar cercanía con clientes, mostrar nuestras capacidades en servicio y compartir nuestra visión de futuro en soluciones de soporte y mantenimiento.

Mov.- ¿Qué novedades veremos?

Nuestro producto estrella:

El TCD 3.9 / 4.0, el mejor rendimiento de su clase en un diseño compacto, eficiente y sostenible.

**EL ACUERDO CON
JLG HA SUPUESTO UN
AVANCE CLARO DESDE LA
EXPERIENCIA DE CLIENTE.
UN SOLO INTERLOCUTOR
QUE RESUELVE TODOS LOS
PROBLEMAS.**

Gama de motores TCD 2.9, 6.0 y 7.7 L:

Soluciones de combustión de alto rendimiento que completan nuestra oferta para aplicaciones industriales exigentes.

Nuevas tecnologías:

Descubre el TCD 2.2 Híbrido y nuestras soluciones eléctricas con el Kit UMS, diseñadas para impulsar la transición hacia energías más limpias y eficientes.

Programa Service & Xchange

Acompañamos a nuestros clientes desde la

compra hasta el mantenimiento, garantizando el máximo rendimiento de cada motor. Con DEUTZ Xchange, ofrecemos motores y piezas reacondicionadas profesionalmente: rápidas, asequibles y sostenibles, dando una nueva vida a sus máquinas.

Servicio técnico oficial para motores Daimler Truck y maquinaria JLG

Como Servicio Técnico Oficial de Daimler Truck y Servicio Técnico Autorizado de JLG, ofrecemos:

- soporte especializado
- mantenimiento profesional
- un amplio catálogo de recambios originales

Todo para garantizar la máxima fiabilidad y productividad de los equipos.

CIERRE

Mov.- ¿Cómo se benefician los clientes de estos avances?

Se benefician en forma de mayor disponibilidad de máquina, tiempos de intervención más cortos, previsibilidad de costes y un soporte técnico más cercano y especializado.

Mov.- ¿Qué mensaje os gustaría trasladar a vuestros clientes?

Nuestro compromiso es claro: estar al lado del cliente durante todo el ciclo de vida del equipo, no solo como proveedor, sino como partner de servicio que contribuye directamente a su productividad.



Grupo Roxu refuerza su flota con 22 plataformas de tijera Genie® GS(tm)-90

Grupo Roxu continúa apostando por la renovación constante de su parque de maquinaria, con el objetivo de ofrecer a sus clientes equipos fiables, productivos y adaptados a los entornos de trabajo más exigentes. En línea con esta estrategia, la compañía ha vuelto a confiar en Genie con la incorporación de 22 plataformas de tijera diésel todo terreno de la serie GS-90, correspondientes a modelos de 12, 15 y 18 metros de altura de trabajo.

Esta nueva entrega reafirma la sólida colaboración entre Grupo Roxu y Genie, basada en la calidad de los equipos, su robustez en obra y su elevada productividad en aplicaciones al aire libre.

DISEÑADAS PARA LOS TRABAJOS MÁS EXIGENTES

Las plataformas de tijera todo terreno Genie® GS(tm)-90 están diseñadas para ofrecer un rendimiento sobresaliente en terrenos difíciles y condiciones de trabajo exigentes. Equipadas con tracción 4x4, control de tracción positiva y eje oscilante activo, garantizan una excelente movilidad sobre superficies irregulares, especialmente en las primeras fases de obra.

GRUPO ROXU CONTINÚA APOSTANDO POR LA RENOVACIÓN CONSTANTE DE SU PARQUE DE MAQUINARIA, CON EL OBJETIVO DE OFRECER A SUS CLIENTES EQUIPOS FIABLES, PRODUCTIVOS Y ADAPTADOS A LOS ENTORNOS DE TRABAJO MÁS EXIGENTES

Gracias a su capacidad de superar pendientes de hasta el 40 % (según modelo) y a sus estabilizadores hidráulicos de nivelación au-

tomática, estas máquinas proporcionan estabilidad, seguridad y confianza al operador incluso en los entornos más complejos.

LA SÚPER EXTENSIÓN DE PLATAFORMA DE HASTA 7,38 M PERMITE AUMENTAR SIGNIFICATIVAMENTE LA SUPERFICIE ÚTIL, FACILITANDO EL TRABAJO CON MATERIALES VOLUMINOSOS COMO PANELES, FACHADAS O CERRAMIENTOS

Estas características convierten a la serie GS-90 en una solución robusta, fiable y rentable para empresas como Grupo Roxu, que buscan maximizar la disponibilidad de su flota y ofrecer equipos de altas prestaciones a sus clientes.

UNA COLABORACIÓN BASADA EN LA CONFIANZA

En las imágenes de la entrega aparecen José Manuel García Suárez, Administrador Único de Grupo Roxu, y Pedro García, Sales Manager de Genie para España y Portugal, reflejando una relación comercial consolidada y orientada al largo plazo.

Con esta nueva inversión, Grupo Roxu reafirma su compromiso con la calidad, la innovación y la seguridad, incorporando a su flota unas máquinas que destacan por ofrecer la máxima productividad y el mejor rendimiento todo terreno de su categoría.

MÁXIMA PRODUCTIVIDAD Y ESPACIO DE TRABAJO

Uno de los grandes valores de la serie GS-90 es su amplia plataforma de trabajo. La súper extensión de plataforma de hasta 7,38 m permite aumentar significativamente la superficie útil, facilitando el trabajo con materiales voluminosos como paneles, fachadas o cerramientos.

Dependiendo del modelo, las plataformas pueden acoger hasta 7 operarios y soportar capacidades de carga de hasta 1.134 kg, lo que se traduce en menos movimientos, mayor eficiencia y un aumento real de la productividad en obra.

PENSADAS PARA EL ALQUILER PROFESIONAL

Además de su rendimiento en obra, las Genie GS-90 han sido diseñadas teniendo en cuenta las necesidades del sector del alquiler.

Entre otros aspectos, destacan las bandejas del motor extraíbles, que facilitan el acceso a los componentes y simplifican las tareas de mantenimiento, así como los sistemas de diagnóstico a bordo, que permiten una rápida identificación de posibles incidencias.

EN LAS IMÁGENES DE LA ENTREGA APARECEN JOSÉ MANUEL GARCÍA SUÁREZ, ADMINISTRADOR ÚNICO DE GRUPO ROXU, Y PEDRO GARCÍA, SALES MANAGER DE GENIE PARA ESPAÑA Y PORTUGAL, REFLEJANDO UNA RELACIÓN COMERCIAL CONSOLIDADA Y ORIENTADA AL LARGO PLAZO





Ver video



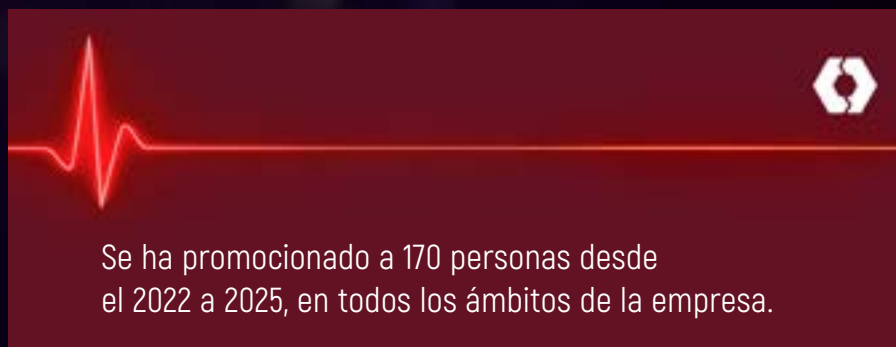
Late con LOXAM

cuando el latido marca el ritmo

Hay convenciones que se disfrutan. Y hay convenciones que se sienten. Este 2026 el eslogan ha sido: “LATE CON LOXAM”, celebrada en WAH Madrid. Nació con un guiño brillante: una mezcla entre “Late Show” y el latido del corazón. Pero este año, más que nunca, el corazón estuvo presente de verdad, porque la Convención fue, ante todo, un homenaje precioso y profundamente humano a José Javier Pérez, Jefe de Ventas del Área Norte Occidental de la compañía, fallecido en los días previos a la convención.



La noticia abrió la jornada con un minuto de silencio que no se fuerza: se comparte. Y después llegó ese vídeo —emotivo, sencillo, auténtico— en el que se le veía con compañeros, con amigos, con esa energía que deja huella. No hizo falta decir demasiado. Se notaba que,



Se ha promocionado a 170 personas desde el 2022 a 2025, en todos los ámbitos de la empresa.

en Loxam, cuando alguien falta, se le honra con lo que importa: memoria, respeto y unión.

El modelo de Late Show permitió a muchos componentes del equipo participar en cada capítulo de la convención, para hablar de motivación, formación, mentoring, cifras, aperturas, lanzamientos y proyectos de futuro.

En la Convención se compartieron datos que hablan por sí solos: Loxam Iberia ha alcanzado 200 millones de euros de facturación, con un crecimiento superior al 11% en España, y con líneas que han empujado con fuerza (crecimientos de alrededor del 18% en varias áreas). Se remarcó algo que en nuestro sector entendemos perfectamente:

no basta con crecer por crecer. Hay que crecer sabiendo dónde se gana, dónde se invierte y dónde está el esfuerzo invisible. Son 12 años en los que los beneficios crecen. El ebitda ha crecido un 10%, hasta situarse en 86,5 millones de euros, un crecimiento del 10% respecto al 2024, en total un 43,7% de los ingresos.



Luis Ángel Salas, CEO Loxam Iberia

Y sobre todo, 53 delegaciones sin accidentes este año, las cuáles fueron premiadas.

Cenamos con la noticia de que Santiago Vaquero se retira, y lo hizo a lo grande, con una ovación de las que hacen saltar lágrimas. Merecida totalmente. Nos dejó varios consejos para la vida que guardo en mi cajón de cosas a las que volver, y que más adelante reproducimos en este artículo.



Santiago Vaquero

Fue un día especial por el nacimiento de Gael, hijo de mis queridos Paco y Aza, con lo cuál, una convención llena de emociones.

Por parte de Francia, estuvieron presentes Stephane Henon, Director General Loxam y Fabio Di Mario, Director de Recursos Humanos de Loxam, apoyando a Loxam Iberia y entregando los premios.



Stephane Henon, Fabio Di Mario y Luis Ángel Salas

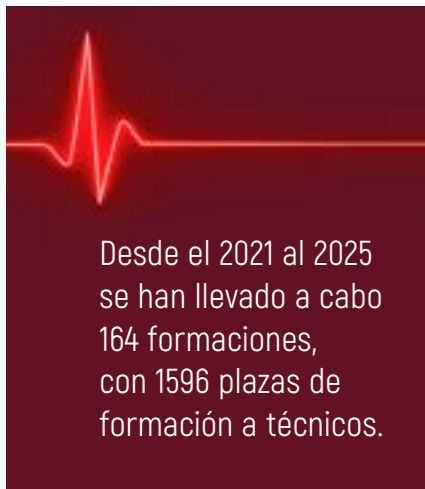
Luis Ángel Salas, CEO de Loxam Iberia, lo lanzó con claridad: vivimos un momento de sobrecarga, de “todo urgente y para ya”, de ir deprisa casi por inercia, de ahogarnos en un vaso de agua... y preguntó lo que nadie pregunta cuando va acelerado: ¿para qué?

La Convención —dijo— era para parar, agradecer, y sobre todo motivar. Porque animar es fácil. Motivar, no: motivar cambia comportamientos, da foco y empuja a moverse con un objetivo.

Y ahí apareció una “receta” que se quedó flotando en la sala por lo simple que es... y por lo difícil que a veces resulta aplicarla:



Junta Directiva con Responsables de Área



- **Ser agradecido** (hasta por las pequeñas cosas, por un compañero, por un gesto, por un día normal).
- **Trabajar** (con ganas o sin ganas, pero con sentido, porque realizarse también es salud).
- **Ser amable** (porque vuelve y porque hace equipo).

Y remató con algo que conectó con todos: tener ilusión. Por lo grande, por lo pequeño, por cualquier cosa que te encienda el día. Porque sin ilusión, el latido baja.

Hubo premios para los proveedores, que también os contamos más adelante.

Y como no, los esperados premios para los mejores del equipo de Loxam Iberia, que premia el buen trabajo, el compromiso y la implicación.

“HEMOS VENIDO A PARAR. TENÉIS QUE SER FELICES”

Entre focos, música y formato de entrevista, el concepto “Late Show” funcionó como hilo conductor. Pero el mensaje con el que comenzó Luis Ángel fue otro: parar a valorar, disfrutar, ser amables, trabajar y ser felices.





Promociones, Movilidad interna e Incorporaciones:

Sergio Tamayo, Jefe de Ventas del Área de Madrid, María José Delgado, Comercial de Parets e Inés Antunes, Técnico de RRHH, dieron su testimonio de cómo crecer requiere esfuerzo, pero el esfuerzo se sostiene mejor cuando hay equipo, oportunidades y reconocimiento.

Se ha promocionado a 170 personas desde el 2022 a 2025, en todos los ámbitos de la empresa.

PLAN DE DESARROLLO TÉCNICO

La Convención puso mucho foco en la formación, especialmente para técnicos: David Delgado, mecánico de Móstoles, Francisco de Asís Merino, mecánico de Granada

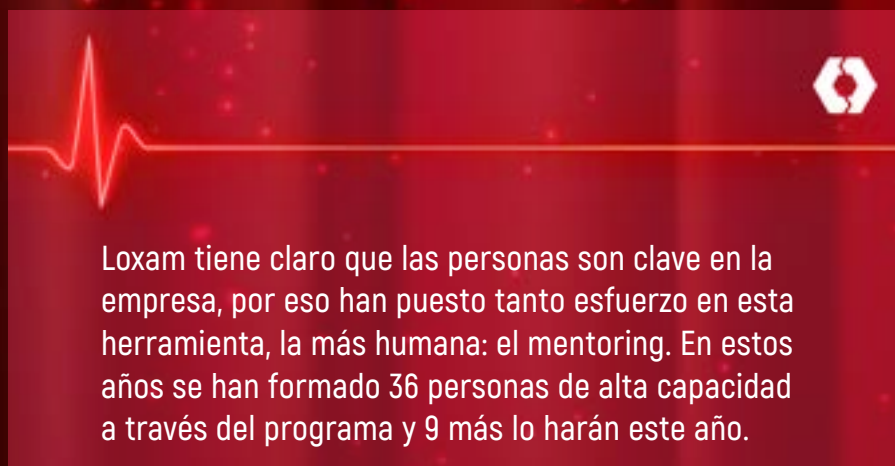
CARRERAS REALES: CRECIMIENTO PROFESIONAL

Una de las partes más bonitas fue ver cómo se ponía cara al crecimiento profesional dentro de la empresa.

El ejemplo de Sergio Banzo fue contundente: una trayectoria que pasa por mecánico, jefe de taller, delegado, dirección de área, dirección técnica y operaciones. Y junto a él, testimonios de personas que contaron lo que significa salir de la zona de confort: pensar “no voy a encajar” y descubrir que, con apoyo y trabajo, llega la satisfacción. Él fue el conductor que entrevistó a personas dentro de la empresa que se han desarrollado y siguen haciendo carrera.



Equipo que ha hecho posible la organización del evento



y David Soria, mecánico de Getafe, explicaron su plan de desarrollo a nivel técnico: planes con cursos, refuerzo de puntos débiles, práctica con averías reales, visibilidad dentro de la empresa, confianza frente a averías... y algo clave: meter seguridad dentro de la formación, porque una cosa sin la otra cojea.

Desde el 2021 al 2025 se han llevado a cabo 164 formaciones, con 1596 plazas de formación a técnicos.

MENTORING: APRENDER PARA SEGUIR SUBIENDO

Loxam tiene claro que las personas son clave en la empresa, por eso han puesto tanto esfuerzo en esta herramienta, la más huma-

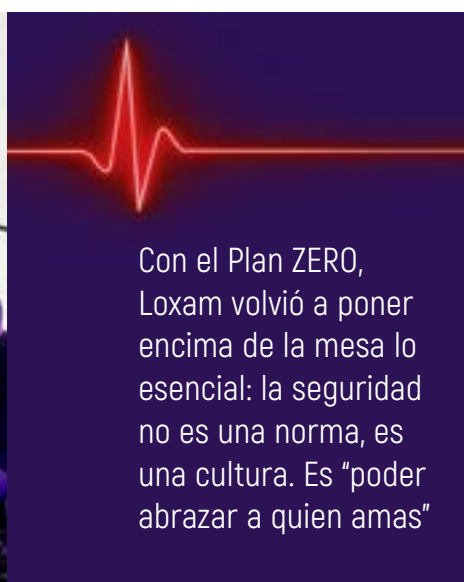




Sara Andrade, Directora de Marketing, y Fernando Parrondo, Director de Recursos Humanos, hablaron sobre la realidad de los accidentes in itinere, recordando que la seguridad empieza incluso antes de entrar al trabajo.

BENEFICIOS SOCIALES

José Miguel Rincón, Director de Administración y Contabilidad, explicó los beneficios sociales que Loxam Iberia ofrece actualmente. En Loxam cuentan con muchos beneficios sociales como el seguro médico, más días de vacaciones en función de la antigüedad, jornada intensiva los viernes, teletrabajo o la tarde libre el día del cumpleaños, programa Edenred de restaurantes, guardería y formación, etc.



na: el mentoring. En estos años se han formado 36 personas de alta capacidad a través del programa y 9 más lo harán este año. La idea es sencilla y potente: alguien con experiencia no te lleva de la mano, pero sí te ayuda a leer mejor el mapa. Luego, el volante lo coges tú. Lo explicaron muy claro José María Sevilla, Director del Área de Cataluña, Cristina Vallejo, Responsable de Maquinaria Pequeña y Auxili Bosch, Responsable de Administración en Power.

SEGURIDAD: "LO IMPORTANTE NO ES IR A TRABAJAR... ES VOLVER"

Si hubo un tema que se repitió como un mantra fue la seguridad. Con el Plan ZERO, Loxam Iberia volvió a poner encima de la mesa lo esencial: la seguridad no es una norma, es una cultura. Es "poder abrazar a quien amas".

Y lo importante es el cómo:

- **"Los viernes de la seguridad"**, con casos reales, EPIs, oportunidades de mejora y crítica constructiva.

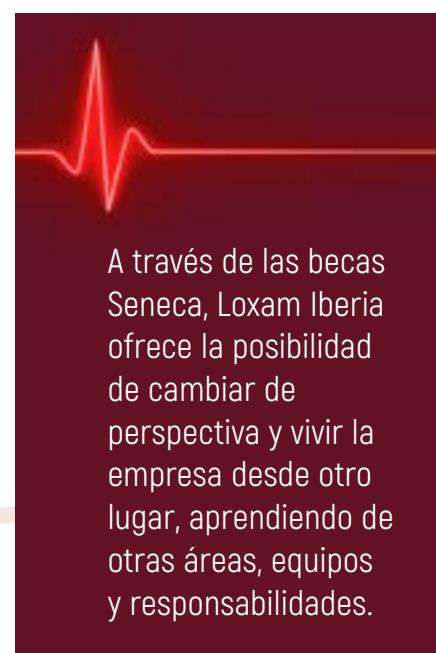
- **Embajadores de seguridad** en delegaciones con más incidencia, para acompañar y detectar fallos antes de que se conviertan en sustos.
- Una evolución clara: de "cumplir" a **cuidarnos de verdad**.

Susana Amigo, Jefa de PRL, Juanma Guillén, Técnico de PRL, Daniel García, Jefe de Taller de Guadalajara, y Enrique Comes, Delegado de Valencia, fueron los encargados de presentar estas novedades para reforzar la seguridad en la empresa.



BECAS SÉNECA

El bloque dedicado a las personas se cerró poniendo el foco en una de las iniciativas internas más valiosas de Loxam Iberia:





DIVERSIFICACIÓN: NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO

David García, Director Comercial, de Marketing y Líneas de Negocio, y José Antonio Huertas, Director de Operaciones, hablaron de diversificación de las líneas de negocio utilizando una metáfora con arroces: de arroz a la cubana a una paella completa, aseguraron.

Hace años, el negocio estaba centrado en plataformas aéreas y maquinaria generalista, pero a medida que se ha avanzado, se han ido sumando otras líneas de negocio complementarias, con cada vez más cabida dentro



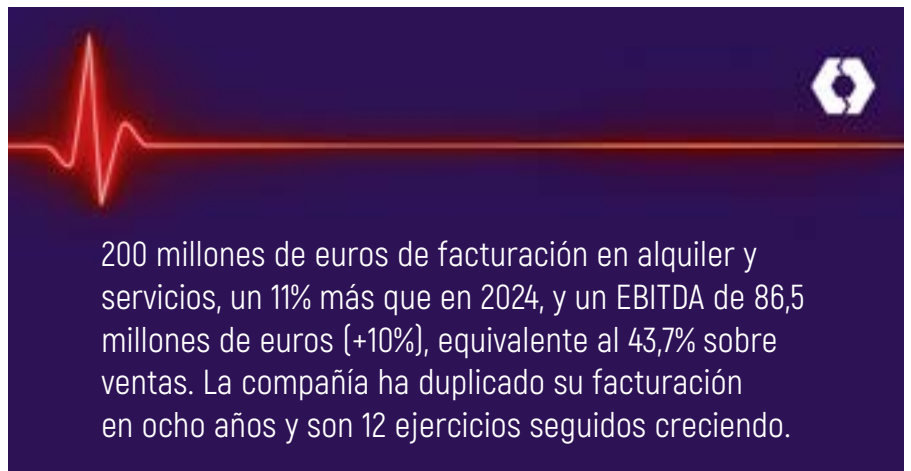
las Becas Séneca. Sergio García, Director de Tesorería, y Santiago Vaquero, Director de Tecnología y Digital, explicaron en qué consisten y por qué suponen una oportunidad real de crecimiento dentro de la compañía.

A través de estas becas, Loxam ofrece la posibilidad de cambiar de perspectiva y vivir la empresa desde otro lugar, aprendiendo de otras áreas, equipos y responsabilidades. Es, en esencia, una forma de “ponerse en los zapatos” de otros compañeros: entender cómo trabajan, qué retos afrontan en el día a día y cómo cada departamento aporta valor al cliente y al negocio. Una experiencia que amplía visión, rompe silos y fortalece la colaboración interna.

El mensaje se reforzó con una mesa redonda que aportó ejemplos y puntos de vista desde distintas posiciones de la organización, con la participación de Eduardo Tortosa, Delegado de Sevilla; Rosa Díaz, Delegada de Lleida; Nuria Pérez, Responsable de Contabilidad General y Riesgos; y Juan Pablo Cid, Programador de Dynamics 365. Cada intervención ayudó a aterrizar el impacto práctico de estas becas como herramienta para impulsar el talento, mejorar la coordinación entre áreas y acelerar el desarrollo profesional dentro de Loxam Iberia.

200 MILLONES DE FACTURACIÓN: CRECER, SÍ... PERO CON CABEZA Y CON EQUIPO

Y luego llegaron los números. Buenos. De los que dan orgullo y responsabilidad. 200 millones de euros de facturación, con un cre-



cimiento del 9% respecto al año anterior, explicado por Rubén Gerique, Jefe de Taller en Zaragoza, y Joaquín de Entrambasaguas, CFO de Loxam Iberia: 200 millones de euros de facturación en alquiler y servicios, un 11% más que en 2024, y un EBITDA de 86,5 millones de euros (+10%), equivalente al 43,7% sobre ventas. La compañía ha duplicado su facturación en ocho años y son 12 ejercicios seguidos creciendo.

Se habló del taller como pieza clave, de eficiencia, de amortización de la flota, de deuda, de impuestos... y de que la rentabilidad no termina donde empieza el aplauso.

de la empresa. En 2025, estas líneas ya representaron el 29% de la facturación total, frente al 18% de 2020, destacando el crecimiento del 16% en formación a clientes.

DIGITAL Y ATENCIÓN INMEDIATA: EL CLIENTE NO ESPERA

La parte dedicada a digitalización dejó un mensaje muy claro: el cliente ya no espera. Hoy pide soluciones rápidas y coherentes sin importar el canal por el que contacte. Esa realidad se reflejó con datos que evidencian el cambio de hábitos: en maquinaria pequeña, Loxam Iberia gestiona alrededor de 150 alquileres al mes a través del e-commerce;



además, un 27% de los alquileres se realiza fuera del horario comercial. A esto se suma una atención constante vía WhatsApp y chat, con miles de interacciones al año. La conclusión fue directa: no se trata únicamente de incorporar tecnología, sino de ajustar procesos, equipos y tiempos de respuesta, entendiendo que la inmediatez ya no es un “extra”, sino una parte esencial del servicio.

Armando Murga, Director de IT, y José Miguel Rincón, Director de Administración, ofrecieron una sesión breve pero muy práctica sobre ciberseguridad, compartiendo re-

comendaciones orientadas a unificar buenas prácticas en toda la organización. Realizaron un Kahoot donde participaron los asistentes, con el fin de trasladar mensajes clave de forma cercana y efectiva, reforzando una idea fundamental: la seguridad digital es una responsabilidad compartida, no solo del área tecnológica.

La transformación digital vista desde el prisma comercial y de marketing fue el eje de una mesa redonda moderada por David García, Director Comercial y Marketing, con la participación de Laura Martín (Marketing Digital) y Vanessa A. Teixeira (Atención Comercial). En el debate quedó patente que el cliente actual es más exigente, utiliza múltiples vías de contacto y espera respuestas rápidas, claras y consistentes. Loxam Iberia ha sabido adaptarse a este nuevo escenario, como muestran cifras como los más de 2.400 clientes atendidos por chat web y WhatsApp y los más de 12.600 formularios recibidos a través de la web, además del volumen de alquileres ya canalizado por e-commerce.

Más allá de los números, se destacó el valor de este nuevo perfil de cliente: muchos no habrían llegado por canales tradicionales y, sin embargo, presentan una alta tasa de repetición. Y el ecosistema digital sigue creciendo. Un ejemplo reciente es la posibilidad de contratar cursos de formación online, disponible desde octubre de 2025, una iniciativa que amplía la propuesta de valor, diversifica el negocio y facilita que el cliente encuentre soluciones completas, también en el terreno formativo, con la misma agilidad que ya exige en el alquiler.

EXPANSIÓN, INVERSIÓN Y CAMBIO DE MARCA: LOXAM

También hubo mirada al futuro: nuevas aperturas y proyectos: Sagunto, Logroño, Burgos y en Palmela, inversión en maquinaria y el gran cambio de identidad: dejar atrás la etapa LoxamHune y consolidarse como Loxam, con una idea clara: misma gente, mismo equipo... más proyección.

Francisco Rodríguez Director de Compras y Técnico de Loxam Iberia, más “Caiga quien Caiga” que nunca, explicó todas las nuevas aperturas e inversiones.



El e-commerce pasó de operar en seis puntos de Madrid a estar disponible en más de 47 ubicaciones de toda España.

La directora de marketing, Sara Andrade, lo explicó en clave de oportunidad: una marca europea fuerte, una empresa que quiere seguir avanzando, un nuevo portal de cliente, digitalización, robots e IA, y una invitación a que el equipo también sea parte activa de esa presencia.

Además, Sara presentó el nuevo catálogo con todas las novedades.



Sara Andrade presenta el nuevo catálogo de LOXAM

Actualmente, de los más de treinta mil equipos que conforman el parque (incluyendo no motorizados), más de un 70% son de nulas o bajas emisiones (motores eléctricos o híbridos), otro 18% son motores de última generación (STAGE V) y solo un 13% son equipos motorizados diésel o gasolina clásicos.

La filial responde así a una mayor demanda de equipos “verdes”, con motores de bajas emisiones, maquinaria híbrida y eléctrica, siendo reconocidos un año más por el Ministerio para la Transición Ecológica con el sello oficial de huella de carbono (Calculo / Reduzco / Compenso), que acredita el compromiso con la reducción y compensación de emisiones de CO₂, por lo que mantiene su distinción como empresa de clima neutro.

SANTIAGO VAQUERO: HISTORIA VIVA DE LOXAM, SE RETIRA

Santiago Vaquero, Director de Tecnología y Digital, aprovechó su intervención para anunciar que se jubilará a mediados de este año. Casado con el amor de su vida, directora de orquesta, da gusto ver el brillo reflejado en sus ojos cuando la nombra. Dijo que ese contrato de por vida con ella ha sido una de las mejores cosas que ha hecho nunca.

Con casi veinte años de recorrido dentro del Grupo —al que se incorporó en 2006 y en el que ha asumido distintas responsabilidades, incluida una etapa como delegado en Arabia

En 2025, estas líneas ya representaron el 29% de la facturación total, frente al 18% de 2020, destacando el crecimiento del 16% en formación a clientes.



Saudí—, Vaquero compartió con los asistentes este gran aprendizaje que ha sido su vida laboral, resumido en 5 puntos clave.

Entre sus ideas, destacó la necesidad de cuidar la salud, la familia y las aficiones; entender que el cambio es algo inevitable y natural; y mantener la capacidad de disfrutar del trabajo. También subrayó el poder de los pequeños gestos cotidianos, recordando que “el trabajo invisible mueve montañas”. Cerró con una reflexión que resonó especialmente: “el éxito y el fracaso forman parte del camino, pero no son lo que nos define”.

EL público se puso en pie y le dio una ovación que ya querían muchos para despedirse a lo grande. Con los deberes hechos, con el orgullo de haber aportado mejoras en la empresa tanto a nivel personal como profesional y sabiendo que su legado será siempre respetado y admirado.

ENTREVISTA LUIS ANGEL SALAS

David Muñoz, Director de Construcción de Interempresas y Macarena García, Directora de Movicarga, entrevistaron a Luis Ángel Salas, CEO de Loxam Iberia, en un ambiente relajado, hablando de las aficiones de Luis Ángel, de cómo su experiencia personal ha marcado su trayectoria profesional, sus valores, lo orgulloso que se siente de su equipo y de todos los que forman la compañía, y de las ganas de seguir creciendo juntos.



PERTENECER A UN GRAN GRUPO: LOXAM

En su intervención, Stephane Henon, Director General de Loxam, felicitó a todos por el gran año que han tenido.

Loxam es el alquilador número uno en Europa, cuarto en el mundo. Tuvieron una cifra de negocio de 2,5 billones.

“Este año es un año para crecimiento de Loxam”, explicó el Sr. Henon. Están invirtiendo mucho en IA, digitalización, diversificación, poniendo a los clientes como centro. Tienen una gran visión para 2030 y valores comunes.

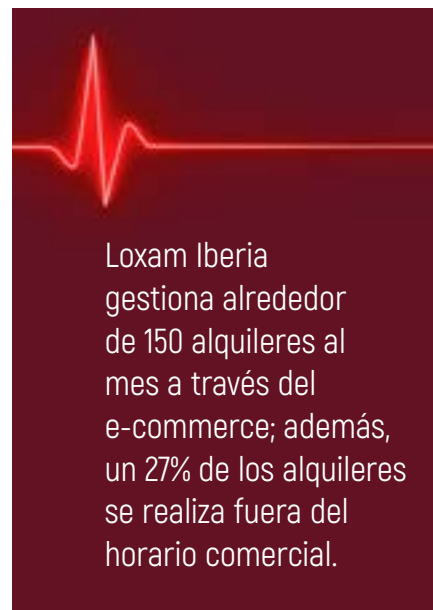
UN CIERRE CON SENTIDO: AYUDAR TAMBIÉN ES LATIR

Y como cierre, un gesto que encaja con el tono de toda la jornada: donación a Cruz Roja Española y a Cruz Vermelha Portuguesa.



Stephane Henon, Director General de LOXAM

Porque “Late con Loxam” no fue solo un juego de palabras. Fue una convención que mezcló show con verdad, estrategia con piel, cifras con valores... y que recordó algo esencial: Que en un sector de máquinas, flotas, talleres y plazos, lo que realmente mueve todo sigue siendo lo mismo: las personas. Y hoy, ese latido tuvo nombre propio: LOXAM.



Premios a los Proveedores

Durante la Convención de Loxam, se vivió un momento especialmente significativo dedicado a reconocer a los partners que marcan la diferencia en el trabajo diario del sector. Este homenaje puso en valor la colaboración, la cercanía y la excelencia operativa de quienes contribuyen de forma constante al buen funcionamiento de la actividad.

Más allá del reconocimiento en sí, el valor de estos premios reside en su origen: nacen desde dentro de la organización, a partir de la experiencia y la valoración de quienes trabajan a diario con la maquinaria, el servicio técnico, la logística y el soporte central.

La convención sirvió así para felicitar a todos los galardonados por su trabajo, implicación y constancia, y para agradecer su aportación al avance del sector, impulsando mayores estándares de calidad, seguridad y servicio.

Los Premios 2026, votados y valorados por el propio equipo de Loxam, distinguieron a los siguientes colaboradores:



MEJOR MÁQUINA
HAULOTTE – MODELO HA 16 RTJ
Presentado por HAULOTTE IBÉRICA



MEJOR SERVICIO TÉCNICO
AUSA



MEJOR TRANSPORTISTA
GRÚAS Y PINTURAS ALMENDRALEJO, S.L.



MEJOR PROVEEDOR DE SERVICIOS CENTRALES
JUFRAN CONSTRUCCIONES Y FORJADOS, S.L.

Premios a la Excelencia

Durante la Convención de Loxam tuvo lugar uno de los momentos más destacados del encuentro: la entrega de premios. Un espacio dedicado a reconocer el esfuerzo, la dedicación y el compromiso de los profesionales que, desde distintos ámbitos de la organización, contribuyen cada día a la excelencia y al compañerismo dentro de la compañía.



Mejor Delegado

Marc Morta Pladevall, de la delegación de Girona



Mejor Comercial

Sergio Pastor Andrés, de Alicante



Mejor Jefe de Taller

Fidel Pérez, de Salamanca



Mejor Mecánico

David Soria Moreno, de Getafe



Mejor Administrativa

Patricia Pérez Correyero, de Mérida



Mejor Técnico de Servicios Centrales

Carolina Pérez Vicente, Responsable de Gestión Comercial y Proyectos



Premio OPS

José Antonio Estévez, de Málaga Trévez



Premio a la Excelencia

Delegación de Sevilla



Reconocimientos del cliente 2025
Loxam Aguacate



Reconocimientos del cliente 2025
Loxam Majadahonda



Reconocimientos del cliente 2025
Loxam Delegación Murcia Molina

Estos reconocimientos reflejan los valores que sostienen a la organización: personas comprometidas, equipos que se cuidan mutuamente y una cultura corporativa que apuesta por la seguridad, la excelencia y el trabajo bien hecho. La Convención de Loxam volvió a poner de manifiesto que el verdadero motor de la compañía son quienes la forman.



Delegaciones Seguras

A Coruña, Albacete, Algeciras, Alicante, Almería, Barcelona, Bilbao, Cáceres, Cantabria, Castellón, Guadalajara, Granada, Huelva, León, Lisboa, Madrid, Málaga, Mérida, Murcia, Sevilla, Valencia, Valladolid, Vigo, entre muchas otras en España y Portugal.



Asistentes LATE CON LOXAM

































Proveedores





BIENVENIDOS

VER LAS FOTOS
DEL EVENTO



Ver video



IPAF ELEVANDO ESPAÑA SUPERA TODOS LOS RÉCORDS

IPAF Elevando España volvió a demostrar que su propuesta va mucho más allá de impartir cursos. Es una forma de entender la seguridad, la profesionalización del sector y el valor de pertenecer a una organización que, a nivel internacional, marca el estándar en formación para trabajos en altura.

Para organizar el evento estuvo presente el equipo de IPAF: Ainara Greño, Romina Vanzi, Diego Bustamante, Catalina Ayerbe, Antonio Barbosa y Renato Pereira.

Además se entregaron los esperados III Premios de IPAF.

Ainara está haciendo un gran trabajo, que se ha visto reflejado en la cantidad de gente que ha acudido y en la cantidad de patrocinadores que han tenido.

Como **patrocinadores Premium**: Socage, CTE y Multitel.

Patrocinadores Oro: Ahern Ibérica, Alba, JCB, RB Componentes, LGMG y Smopyc.

Patrocinadores Plata: Genie, Implaser y Platforms Parts.

Como colaboradores; Movicarga y IRSST.



Uno de los mensajes centrales del encuentro lo trasladó Bernardo Gómez, Presidente del Consejo de IPAF en España, al compartir la visión del proyecto para los próximos años. En su intervención, invitó a una reflexión directa: ¿por qué IPAF? y ¿qué diferencia a IPAF de otras formaciones? Para Gómez, IPAF es una marca premium, y como tal debe estar “en lo más alto”. Esa percepción, explicó, ya es una realidad en muchos mercados del mundo, y el objetivo es consolidarla con más fuerza en España.

Su planteamiento fue claro: esto no se consigue con una acción puntual, sino con un trabajo continuo y compartido, donde todos —centros, instructores, empresas y profesionales— actúen como embajadores de IPAF. “Tenemos que analizar la situación en la que se encuentra IPAF en el mercado”, apuntó,

con la mirada puesta en elevar la visibilidad de la marca y reforzar su posicionamiento.



Bernardo Gómez, Presidente del Consejo de IPAF en España

Además, Bernardo conectó esta estrategia con una de las necesidades más urgentes del sector: a las empresas hoy les faltan personas cualificadas. En ese contexto, la formación cobra todavía más importancia. A través de IPAF, subrayó, se puede ofrecer una formación cualificada, reconocida y alineada con lo que demanda la realidad de las obras y la industria. Y añadió un mensaje de orgullo y pertenencia: formar parte de IPAF es pertenecer a una gran organización, y eso —dijo— debe ser motivo de orgullo.

En esa misma línea, remarcó que la aspiración es llegar a todo tipo de empresas e industrias, incluyendo también a compañías de prevención de riesgos laborales, para que la formación ocupe el lugar que merece. La meta final: dar fuerza y valor a IPAF en España, situándola donde corresponde dentro del sector.

ACTIVIDAD INTERNACIONAL: UNA ORGANIZACIÓN QUE NO DEJA DE CRECER

Tras esa visión estratégica, Ainara Greño, responsable de IPAF en España, puso el foco en la dimensión internacional de la entidad y en el volumen real de actividad que sostiene esa “marca premium” de la que hablaba Bernardo Gómez.



Ainara Greño, responsable de IPAF en España

A cierre de 2025, IPAF contaba con 1.975 miembros, tras sumar 282 nuevos miembros durante el año. Un crecimiento que se refleja también en la intensidad de su calendario global.

Entre los hitos de 2025, Greño destacó:

- **509:** un número récord de asistentes se inscribió en (dato compartido como “event highlight”).

- **32:** seminarios web organizados por IPAF, incluyendo PDS virtuales y series de webinars de IPAF y regionales, 11 más que en 2024.
- **146:** número total de eventos en los que IPAF ha participado (dato compartido en los “event highlights”).
- **1.596:** número total de asistentes a los eventos de Elevando.
- **9 eventos de Elevando** celebrados en España, Alemania y Austria, Turquía, Brasil, Corea del Sur, Suiza, Estados Unidos, México e India.

Greño también compartió datos clave del alcance global de IPAF: la organización está presente en más de 83 países, y sus miembros fabrican el 90% de los equipos que se venden. Además, durante 2025 se formó a 228.796 personas, a través de una red mundial de 728 centros de formación, con 80 nuevos centros incorporados en el año. Otro hito internacional celebrado por IPAF es el de los tres millones de tarjetas PAL emitidas, un logro que confirma la dimensión del programa formativo y su impacto en la seguridad del sector.

CALENDARIO 2026: FERIAS, CUMBRE Y “ELEVANDO” EN VARIOS MERCADOS

La agenda de 2026 mantiene ese ritmo internacional. Ainara Greño adelantó varias citas clave:

- IPAF estará presente en la feria de SICUR.
- En marzo, participará en Conexpo.
- En abril, se celebrará la Cumbre de IPAF y los premios IAPAs.
- Habrá IPAF Elevação en Brasil.
- Se celebrará IPAF Elevando México, con una nueva edición en noviembre.

En cuanto a los IAPAs, se confirmó que este año se celebrarán en Estambul, los días 21 y 22 de abril.

CAMPAÑAS DE SEGURIDAD: PREVENIR LO RECURRENTE Y APRENDER DE LO REAL

Uno de los apartados que más se subrayó fue el trabajo de IPAF en campañas de seguridad, que según Ainara Greño están logrando muchas visualizaciones en la web de la organización. Estas campañas no nacen “por tendencia”, sino por necesidad: se desarrollan porque existen accidentes recurrentes, y el objetivo es atacar el origen, evitar que se repitan y convertir el aprendizaje en prevención.

En esta misma línea, recordó que IPAF elabora un informe de seguridad anual, disponible en la página oficial de IPAF, que permite analizar tendencias y poner datos reales al servicio de la mejora continua del sector.

Y como novedad, se presentó la campaña #shareyourstory, una iniciativa orientada a compartir historias reales: un accidente, un casi accidente o una situación de riesgo. El objetivo es sencillo y potente: que el sector aprenda en conjunto, visibilizando lo que ocurre y cómo evitar prácticas inseguras antes de que sea tarde.

Porque al final, IPAF Elevando España no solo habla de formación: habla de cultura, de prevención, de pertenencia y de elevar el estándar del sector cada día.

IPAF RENTAL +: EL SELLO DE CALIDAD DE IPAF PARA LAS EMPRESAS DE ALQUILER

Romina Vanzi presentó IPAF Rental+, la norma de alquiler de IPAF y su guía asociada para empresas de alquiler, concebida como una herramienta práctica para elevar la calidad y la consistencia del servicio en el sector. El manual —escrito por Martin Wraith— reúne 70 páginas de contenido aplicado y está disponible online en la web de IPAF para su descarga. La idea central es clara: no es un documento teórico, sino una hoja de ruta para ayudar a los alquiladores a hacer su negocio más efectivo, más ordenado y más profesional, con foco en procesos, seguridad, eficiencia y experiencia del cliente.

Durante su intervención, Romina explicó que la guía cubre el ciclo completo del alquiler: desde la administración de alquileres y la asig-



Romina Vanzi, Head of Regional Development de IPAF

nación de máquinas, hasta el mantenimiento planificado, inspecciones, reparaciones, gestión de averías y todos los aspectos operativos que impactan en la disponibilidad y el estado del equipo. También incluye un bloque muy útil sobre la parte “de empresa”: finanzas y criterios a tener en cuenta al comprar o vender máquinas, elaboración de presupuestos, facturación, gestión de software, recomendaciones sobre recursos humanos, formación y hasta pautas para la promoción del negocio. En resumen, lo presentó como un manual para “montar” y gestionar una empresa de alquiler de calidad, escrito por expertos que conocen de primera mano el mundo de las plataformas.

Un punto diferencial del estándar es su formato: está organizado de manera lógica siguiendo el ciclo del alquiler, con introducciones por proceso y diagramas de flujo que muestran qué ocurre antes y después en cada paso. La norma se estructura en tres secciones: gestión de activos, contratación y excepciones. El enfoque es “paso a paso”: se sigue el proceso, se responden preguntas y, según las respuestas, se define la ruta y el siguiente paso. Ese esquema se repite en los distintos momentos del alquiler (por ejemplo, en la inspección previa a la entrega), lo que lo convierte en un sistema que facilita la estandarización y la mejora continua.

Romina subrayó que IPAF Rental+ no solo es una guía: es un mecanismo de mejora continua y una prueba certificada de que los empleados de la empresa de alquiler están formados al nivel requerido. Además, aporta garantías a los clientes durante todas las fases del alquiler, posicionándose como un “sello” de empresa de alquiler de alta calidad dentro del sector. Enumeró las principales ventajas de certificarse: mejora de la calidad (procesos más sólidos y mayor satisfacción del cliente), mayor credibilidad frente a clientes, proveedores y reguladores, ventaja competitiva al diferenciarse, mayor eficacia al racionalizar operaciones y reducir costes, cumplimiento normativo reduciendo riesgos legales y acceso a nuevos mercados, ya que algunos contratistas pueden exigir certificaciones reconocidas para trabajar.

Para cerrar, Romina animó a las empresas de alquiler a adherirse a la norma y obtener el certificado IPAF Rental+, remarcando que es una garantía para el sector y que, en Inglaterra, este tipo de exigencia llega a ser obligatoria. Durante la ponencia, Bernardo Gómez, CEO de Maxber, subió al escenario para compartir que Maxber ya ha iniciado el proceso para certificarse como empresa IPAF Rental+, reforzando el mensaje de que el estándar no es solo teoría: ya está activándose en empresas del mercado.

INFORME MUNDIAL DE SEGURIDAD DE IPAF

Diego Bustamante, Latin America Regional Manager, explicó la importancia del informe de seguridad de IPAF. El informe es un análisis de datos de accidentes en la industria mundial del acceso motorizado para identificar las causas principales de muertes y lesiones graves, y así poder estudiar con expertos para evitar que se puedan volver a repetir. En base a eso se crean las campañas de seguridad.



Diego Bustamante, Latin America Regional Manager de IPAF

El Informe Mundial de Seguridad de IPAF es una herramienta clave para mejorar la seguridad en la industria de plataformas de elevación. Ayuda a identificar riesgos, desarrollar campañas de seguridad y promover las mejores prácticas de la industria.

Lo pueden consultar en: www.ipaf.org/gsr

El reporte de accidentes se va actualizando constantemente. En 2024 uno 1099 reportes, desde 34 países, 1235 personas involucradas y 126 fallecimientos.

Algunas de las tendencias que se reflejan son:

- 24 Caídas desde la plataforma
- 8 Golpeados por Vehículo o Maquinaria
- 24 Atrapamientos
- 22 Electrocuciones
- 13 Vuelcos
- 7 Fallas mecánicas / técnicas

En 2025 los datos bajan: 846 reportes, 36 países, 84 fallecidos y 942 personas involucradas.

Cada vez son más los reportes, y aquí Diego animó a la gente a reportar accidentes, que les apoyen en esta causa de reportar estos accidentes y casi accidentes.

Son reportes anónimos, con lo cuál nadie sabe quien lo sube.

Diego acabo su intervención diciendo que nuestra industria es una industria segura, pero es cuestión de todos seguir trabajando para que sea seguro, y que depende de todos.

Puede reportar los accidentes en www.ipafaccidentreporting.org

REVOLUCIÓN DIGITAL EN EL SECTOR DE LA MAQUINARIA: INNOVACIÓN, TECNOLOGÍA E IA IMPULSADO POR MICROSOFT

La digitalización del sector de la maquinaria ya no va solo de modernizar herramientas: va de cambiar la forma de trabajar, de decidir más rápido, de reducir errores y, sobre todo, de mejorar la seguridad y la trazabilidad. En este contexto, Carolina Domínguez, Account Manager de ARBENTIA, compartió una visión muy aterrizada de cómo la IA —y especialmente las soluciones que desarrolla ARBENTIA— puede dar un impulso real a las empresas para ser más productivas, más eficientes y más consistentes en sus procesos.

Carolina arrancó con una reflexión importante: la experiencia profesional en seguridad te cambia la mirada. Te obliga a integrar la prevención en el día a día y a tomar conciencia de que la seguridad no es un “check” puntual. En su intervención insistió en que la formación



Carolina Domínguez, Account Manager de ARBENTIA

y la información van más allá de conocer normas o procedimientos: es también lo que se aprende con la práctica, con situaciones reales que ocurren cada día. Y, a veces, las lecciones más duras se aprenden tras un accidente o un error. Por eso, explicó, la IA puede jugar un papel clave en dos líneas simultáneas: aportar valor directo a la persona (quien toma decisiones en campo) y dar trazabilidad a la empresa (para aprender, auditar y mejorar).

ASISTENTES DE IA GENERATIVA: UNA EXTENSIÓN INTELIGENTE DEL EQUIPO HUMANO

Uno de los ejes de la ponencia fue la importancia de los asistentes de IA generativa, definidos como una extensión inteligente del equipo humano. Estos asistentes se apoyan en tecnologías de Microsoft y en herramientas como Copilot Studio, utilizando modelos de lenguaje avanzados capaces de interpretar el contexto, aprender patrones y generar respuestas relevantes y personalizadas.

Carolina explicó que no existe “un único asistente”, sino diferentes tipos, según la necesidad del negocio. Entre los principales, destacó:

- Asistente de consultas interno y onboarding
- Asistentes de consulta de riesgos para el operador
- Asistente para la evaluación de riesgos de la empresa
- Asistente de soporte basado en históricos

ASISTENTE DE SOPORTE INTERNO Y ONBOARDING: CONOCIMIENTO UNIFICADO PARA TODA LA ORGANIZACIÓN

Este asistente está pensado para responder dudas complejas de los empleados sobre procesos y herramientas, accediendo a la documentación interna. Su impacto es doble: mejora la integración de nuevos perfiles y ayuda a estandarizar el conocimiento corporativo.

En el ámbito de la seguridad, Carolina lo ilustró con un ejemplo muy claro: un asistente que te haga comprobar, antes de actuar, cuestiones básicas que muchas veces se pasan por alto por rutina o por prisa:

- ¿Qué EPIs tengo que llevar?
- ¿Qué comprobaciones tengo que hacer antes de empezar?
- ¿A qué riesgos me enfrente en esta tarea?
- ¿Qué ocurre si me encuentro una pendiente dentro de la nave? ¿Uso estabilizadores?

En otras palabras: convertir la prevención en una conversación guiada y rápida, con información fiable y alineada con el procedimiento interno.

ASISTENTES DE RIESGOS PARA OPERADOR Y SOPORTE: RESPUESTAS CONTEXTUALIZADAS PARA INCIDENCIAS REALES

La intervención avanzó hacia asistentes diseñados para entornos operativos: no solo para el operador, sino también para el personal de soporte técnico o atención al cliente. Aquí, la IA actúa como una capa que reúne información dispersa y la devuelve con criterio.

Carolina explicó un caso de uso muy concreto: un asistente para personal de soporte que combine información de casos ya resueltos en Customer Service, manuales de usuario y manuales técnicos, de forma que pueda ofrecer respuestas fundamentadas y recomendaciones ajustadas a cada incidencia.

Este tipo de asistente puede detectar, por ejemplo, si el problema no es una avería, sino una selección incorrecta del equipo respecto al trabajo: “No son los 6 metros de altura previstos, ni el alcance lateral previsto”. Es decir, aporta diagnóstico operativo con base documental e histórica.

ASISTENTE PARA LA EVALUACIÓN DE RIESGOS DE LA EMPRESA: ORDENAR REQUISITOS, VALIDAR CONDICIONES Y DOCUMENTAR

Otro bloque clave fue el asistente orientado a la evaluación de riesgos y a la gestión documental. Carolina lo planteó como un asistente de proyectos capaz de analizar documentación, comparar requisitos, validar condiciones y generar resúmenes o reportes automáticos para equipos multidisciplinarios.

En este punto entraron preguntas que aparecen constantemente en la realidad del alquiler y la obra:

- ¿Quién evalúa el trabajo: la empresa alquiladora o el cliente?
- ¿Cuál es la descripción exacta del trabajo: obra, mantenimiento, montaje...?
- ¿Cuáles son los riesgos y cuáles son las medidas preventivas asociadas?

Este tipo de herramienta permite que la evaluación no sea “una plantilla”, sino un proceso vivo y documentado, con coherencia entre lo que se pide, lo que se planifica y lo que se ejecuta.

SEGURIDAD CON IA: IDENTIFICAR RIESGOS, PROPONER MEDIDAS Y APRENDER DE CASOS SIMILARES

Carolina bajó la IA a tareas concretas que se pueden aplicar en trabajos de elevación para reforzar la seguridad, agrupándolas en cuatro grandes capacidades:

1. Identificar riesgos: alcance insuficiente, posiciones forzadas, pérdida de estabilidad, etc.
2. Valorar medidas preventivas: selección correcta del tipo de PEMP, revisión del plan de trabajo, sustitución de la máquina si procede...
3. Detallar casos similares: utilizar históricos para aprender de situaciones reales. Se citó un ejemplo: el 17 de abril de 2020, un trabajador usando una plataforma tipo tijera para fijar paneles sufrió un vuelco al aplicar fuerza de trabajo, resultando con lesiones en brazo y hombro.
4. Registro y trazabilidad de cada consulta y respuesta: cada respuesta del asistente incluye el registro exacto de los pasos seguidos por ARBENTIA AI Knowledge, permitiendo revisar el flujo en cualquier momento.

A esto se sumaron tres beneficios muy “de empresa”, que suelen ser determinantes para implantar tecnología de verdad:

- Auditoría y normativa: todas las acciones y consultas quedan registradas para auditoría técnica y cumplimiento de norma interna o sectorial.
- Control del gasto: se puede monitorizar y optimizar el consumo asociado a cada usuario, facilitando la gestión de costes.
- Fiabilidad y enriquecimiento de la base de conocimiento: al analizar históricos y fiabilidad de respuestas, la organización mejora su propio sistema de conocimiento con el tiempo.

TRAZABILIDAD Y AUTOMATISMOS: BAJO COSTE, ALTO IMPACTO

Además de seguridad, Carolina puso el acento en otro gran impacto de la IA: la trazabilidad, con historial de consultas y respuestas por usuario. Lo definió como un cambio de “bajo coste y alto impacto”, porque no solo resuelve dudas en el momento, sino que permite a la empresa aprender, detectar patrones y mejorar procesos.

En esa misma línea, se habló de automatismos. En un sector con enormes cargas administrativas repetitivas, la digitalización permite automatizar cientos de tareas: documentación asociada a las máquinas, mantenimientos, inspecciones, homologaciones, control de vigencia de documentos... Todo aquello que consume tiempo, genera errores y suele depender de recordatorios manuales.

LA IDEA FINAL: INNOVACIÓN + EXPERIENCIA

Carolina cerró con una frase que resume el enfoque: la verdadera revolución de la IA no es sustituir conocimiento humano, sino combinar innovación con experiencia. Es decir: usar la tecnología para amplificar lo que ya sabe la organización, hacerlo accesible en el momento preciso, y dejarlo registrado para aprender y mejorar. En maquinaria, donde la seguridad, el tiempo y la precisión importan, esa combinación es la que marca la diferencia.

FABRICANTES DE PEMP: HACIA DÓNDE VA EL MERCADO

La mesa redonda “Fabricantes de PEMP: hacia dónde va el mercado” puso sobre la mesa una fotografía muy clara del momento que vive el sector: crecimiento, más exigencia en seguridad, aceleración tecnológica y una posventa que ya no es un complemento, sino un factor decisivo.

La sesión estuvo moderada por Macarena García, directora de Movicarga, y reunió a representantes de primer nivel: Massimo Franceschi (CTE), Jesús Casín (Socage), Xavier Vega (Multitel), Stefano Sorbini (JLG), Álvaro Corrales (JCB), Verania Costa (LGMG) y David Gómez (Genie).



Mesa redonda de fabricantes: Macarena García, Directora Movicarga; Jesús Casín, Director Socage Ibérica; Álvaro Corrales, Sales Access Manager JCB; Massimo Franceschi, Senior Area Manager CTE; Xavier Vega, Sales manager Spain & Portugal Multitel; Stefano Sorbini, Director of Sales JLG; David Gómez, Service Manager Genie y Verania Costa, Sales Director South Europe LGMG

UN MERCADO QUE CRECE Y MADURA

El balance general fue positivo: los fabricantes coincidieron en que el último año ha sido muy bueno para el conjunto del mercado, con crecimientos significativos y, en varios casos, cifras récord. Se mencionó, por ejemplo, un crecimiento en torno al 15% en el caso de Socage, y se destacó que el buen comportamiento ha sido transversal.

En esa evolución, Xavier Vega apuntó a una idea clave: España es cada vez un mercado más maduro, y eso se nota en el tipo de demanda y en el nivel de exigencia, especialmente en seguridad, soporte y rapidez de respuesta.

Desde JLG, Stefano Sorbini explicó que 2025 también ha sido un año de crecimiento y coincidió en que el mercado avanza hacia un entorno cada vez más seguro, donde además se exige más flexibilidad. Aportó también una lectura interesante sobre la composición de las flotas: muchas empresas han trabajado tradicionalmente con una base de “prácticamente 10 modelos”, pero se empieza a apreciar un cambio de tendencia hacia equipos más de nicho, orientados a aplicaciones específicas.

Otro dato que se puso sobre la mesa es la dimensión de Socage en España, con 40 personas dedicadas al mercado español, reflejando el peso que está ganando el país dentro de las estrategias comerciales y de servicio.

TODOS EN SMOPYC... Y TODOS CON NOVEDADES

Uno de los puntos en los que hubo unanimidad fue en el calendario: todos los fabricantes confirmaron presencia en Smopyc y todos anticiparon novedades.

- LGMG llevará manipuladores, un brazo eléctrico de 18 m, un brazo diésel de nueva generación y carretillas todoterreno de 2,5 t.
- Genie pondrá el foco en la digitalización, con productos apoyados por soportes digitales, además de seguir avanzando en la electrificación, incluyendo sus modelos híbridos.
- JLG mostrará brazos articulados diésel y su gama de baja altura Power Towers.
- Multitel acudirá con máquinas de altura, como la 27 m (270), la MX250 y alguna máquina sobre pick-up.
- CTE presentará equipos ya consolidados, como un telescópico de 18 m y una articulada de 20 m; y en APEX mostrará la gama MT RT de 20 m.
- JCB acudirá con tijeras eléctricas.
- Socage mostrará un 19 m compacto y un modelo de mayor altura, alineado con la tendencia actual y la evolución de sus gamas, con una orientación clara hacia la funcionalidad.

SEGURIDAD: CADA VEZ MÁS SISTEMAS, MÁS ASISTENCIA Y MÁS CONTROL

Todos los participantes coincidieron en que la seguridad ya no se entiende solo como “cumplir normativa”, sino como integrar sistemas que ayuden al operador, reduzcan errores y aporten más control.

Se compartieron ejemplos concretos de soluciones que ya se están incorporando en las máquinas:

- En el caso de Genie, se mencionaron varios implementos enfocados a la seguridad: el arnés de línea de vida, soluciones para la salida de la cesta y la limitación en altura, entre otros.
- CTE habló de sistemas como el control de estabilización o CTE Connect.
- Desde JCB, se destacó la introducción de una luz perimetral para incrementar la seguridad.
- En Socage, se recordó que hace tiempo incorporaron la estabilización automática de serie, además del CAN Bus, que permite disponer de información de la máquina. La apuesta actual va dirigida a dar más asistencia al operador para que ejecute la maniobra correcta.

POSTVENTA: LA CLAVE DEL MERCADO

Si hubo un punto que quedó especialmente claro durante el debate fue este: la postventa es la clave. Todos los fabricantes están reforzando el servicio técnico, pero el matiz más relevante fue el énfasis en la formación de los técnicos. La tecnología avanza, la electrificación crece, la telemetría se extiende... y para dar respuesta a incidencias y mantenimiento es imprescindible contar con equipos técnicos preparados para “los fallos de hoy”.

En esa línea, se destacó la visión de Multitel: como explicó Xavi Vega, la compañía empezó hace relativamente poco en este terreno, pero lo primero que crearon fue el servicio de postventa, precisamente porque el soporte define la experiencia real del cliente.

MIRANDO A 2026: TELEMETRÍA, CONVERSACIÓN CON LA MÁQUINA Y MÁS RECURSOS DE FAMILIARIZACIÓN

Las perspectivas para 2026 fueron, en general, positivas. Entre las ideas destacadas apareció una tendencia que atraviesa a todos: cada vez más telemetría y más herramientas digitales asociadas a la máquina.

En el caso de Genie, se anticipó un escenario donde los técnicos podrán “hablar” con las máquinas, reflejo de la evolución hacia equipos más conectados y diagnósticos más inteligentes.

Por su parte, Jesús Casín añadió dos novedades orientadas a seguridad y operativa: la introducción de serie de la bajada de emergencia

desde la cesta, y un enfoque creciente en la familiarización mediante QR, para que los clientes puedan acceder a vídeos, documentación y también a documentación propia de la empresa.

En conjunto, la mesa redonda dejó una conclusión nítida: el mercado avanza hacia máquinas más seguras y conectadas, flotas más especializadas, y un cliente que elige cada vez más por la capacidad del fabricante de responder después de la entrega. Seguridad, servicio y digitalización ya no van por separado: son el mismo camino.

TODO LO QUE SABÍAS, CADUCÓ AYER: LA IA QUE YA ESTÁ

El mensaje fue directo y sin anestesia: lo que ayer parecía “futuro”, hoy ya está en marcha. Así lo trasladó Javier Sirvent, Technology Evangelist & Polymata, en una intervención centrada en cómo la inteligencia artificial y la robótica están cambiando —ya, no dentro de diez años— la forma en la que trabajamos, nos movemos y tomamos decisiones.



Javier Sirvent, Technology Evangelist & Polymata

Sirvent abrió el foco con una idea que cada vez se escucha más en los grandes actores tecnológicos: la revolución que viene no será solo digital, será física. En ese punto citó la visión de Elon Musk, quien defiende que los robots humanoides supondrán una de las mayores transformaciones que veremos y una de las que más cambiará el mundo, con proyectos como Optimus apuntando a esa dirección. Para aterrizar el concepto, Sirvent sorprendió al público con una “mascota” muy particular: Sergio Dálmata, su perro robot, al que entrena como ejemplo de cómo estas tecnologías pasan de la demo a la realidad cotidiana. En su caso, explicó, lo interesante no es solo el robot en sí, sino la lógica que hay detrás: sistemas capaces de aprender patrones, adaptarse y actuar con más autonomía según el entorno. En medios se ha descrito este perro robot como un Sony Aibo, y Sirvent lo ha utilizado precisamente para ilustrar esa evolución de la IA “con patas”.

Desde ahí lanzó una comparación muy potente: esa “inteligencia” que vemos en estos robots ya se está trasladando a otros ámbitos, especialmente al automóvil. Su visión es que los coches se están convirtiendo en “smartphones inteligentes con ruedas”, cada vez más conectados, más sensorizados y con más capacidad de interpretación del contexto para asistir (y, progresivamente, automatizar) tareas. En ese recorrido mencionó también ejemplos de movilidad autónoma pensados para el día a día, como Gita (citada en la charla como “Gaita”), un vehículo/robot de carga autónomo diseñado para acompañar a las personas y moverse de forma inteligente, que refleja cómo la autonomía ya se está comercializando en soluciones concretas.

Explicó que ya existen redes sociales para agentes de IA, que incluso han creado su propia religión.



La idea de fondo que quiso dejar Sirvent es que la IA ha entrado en una fase distinta: empieza a aprender de los entornos en los que trabaja. Ya no hablamos solo de software que responde, sino de sistemas que observan, interpretan y mejoran con el uso, porque el contexto (el “mundo real”) se convierte en parte del entrenamiento continuo. Esa es, según explicó, la razón por la que “todo lo que sabías caducó ayer”: porque las reglas del juego se están reescribiendo en tiempo real.





IPAF Rental +: El sello de calidad de IPAF para las empresas de alquiler

Romina Vanzi, presentó IPAF Rental + la norma de alquiler de IPAF, incluida la Guía para las empresas de alquiler.

Martin Wraith es el autor del Manual que sirve a los alquiladores de plataformas de cómo hacer su negocio más efectivo. IPAF Rental+, son las "Normas de alquiler de IPAF". Son 70 páginas de información efectiva. Está disponible en la página web de IPAF.

Romina explicó que es un manual que incluye desde administración de alquileres, asignación de máquinas, mantenimiento planificado, inspecciones reparaciones, averías, aspectos financieros que se deben tener en cuenta como consejos a la hora de comprar o vender máquinas, presupuestos, facturación, gestión de software, consejos sobre recursos humanos y formación e incluso sobre promoción de la empresa.

Es decir, un manual de como montar una empresa de alquiler de calidad.

Este Manual está on line y la gente lo puede descargar en la web de IPAF. Merece la pena leerlo porque siempre pueden surgir ideas de mejora de la empresa.

Este manual ha sido escrito por expertos del sector; personas que realmente entienden el sector de las plataformas aéreas.

Es un manual de ayuda a las empresas, con una disposición lógica siguiendo el ciclo de alquiler, introducciones a cada proceso, y diagramas de flujo de procesos que muestren el proceso anterior y el siguiente para todos los resultados.



1. Proceso de gestión de activos
2. Proceso de contratación
3. Excepciones

Aquí vemos el proceso de inspección previa a la entrega.



Sigue el proceso y responde a las preguntas.

La ruta y el siguiente paso dependerán de sus respuestas.

Existe un flujo de procesos similar para cada paso del proceso de alquiler.



Es un mecanismo de mejora continua de la empresa. Prueba certificada de que los empleados de la empresa de alquiler están formados al nivel requerido. Ofrece garantías a los clientes en todas las fases del proceso de alquiler. La garantía del sector de las plataformas aéreas de una empresa de alquiler de alta calidad.

Las ventajas de estar certificado conforme a esta certificación son varias:

- **Mejora de la calidad:** La adhesión a una norma reconocida puede ayudar a las organizaciones a mejorar sus procesos y servicios, lo que se traduce en una mayor satisfacción del cliente y un mejor rendimiento empresarial.



- **Mayor credibilidad:** La certificación de una norma reconocida demuestra a clientes, proveedores y organismos reguladores que una organización está comprometida con el cumplimiento de normas estrictas y buenas prácticas reconocidas en el sector.
- **Ventaja competitiva:** Las organizaciones certificadas conforme a una norma reconocida pueden diferenciarse de sus competidores, lo que puede ayudarles a atraer nuevos negocios y conservar a los clientes existentes.
- **Mayor eficacia:** Los procesos y sistemas necesarios para conseguir y mantener la certificación conforme a una norma reconocida pueden ayudar a las organizaciones a racionalizar sus operaciones, reduciendo costes y aumentando la eficiencia.
- **Cumplimiento de la normativa:** El cumplimiento de normas reconocidas puede ayudar a las organizaciones a cumplir las leyes, reglamentos y normas del sector pertinentes, reduciendo el riesgo de sanciones legales y económicas.
- **Acceso a nuevos mercados:** Algunos contratistas y otros socios de alquiler pueden exigir la certificación según una norma reconocida como requisito previo para hacer negocios, por lo que la certificación puede ayudar a las organizaciones a expandirse a nuevos mercados.

Romina terminó explicado que las empresas de alquiler deberían adherirse a la Normativa de Alquiler IPAF y conseguir el certificado IPAF RENTAL +, que es una garantía para el sector de que las empresas de alquiler adheridas son de alta calidad. En Inglaterra de hecho es algo que es obligatorio.

Durante la intervención de Romina, Bernardo Gómez, CEO de Maxber, subió al estrado para explicar que Maxber ha comenzado el proceso de certificarse como empresa IPAF Rental +.



Bernardo Gómez, CEO de Maxber

PDS IPAF en España

El 5 de febrero, Madrid acogió el PDS para instructores de IPAF, celebrado junto a IPAF Elevando, en una jornada que registró asistencia récord tanto de patrocinadores como de participantes. La cita confirmó el impulso que está tomando el evento en España y el creciente interés por la formación y la seguridad en trabajos en altura.



Detrás de la organización estuvo Ainara Greño, junto al equipo de IPAF formado por Romina Vanzi, Diego Bustamante, Catalina Ayerbe, Antonio Barbosa y Renato Pereira, que prepararon un programa completo y muy práctico, reforzando la idea de que “Elevando” gana peso edición tras edición.



Equipo de IPAF: Diego Bustamante, Renato Pereira, Romina Vanzi, Catalina Ayerbe, Ainara Greño, Antonio Barbosa y Macarena García

En cuanto a cifras, se compartieron datos que muestran la evolución del mercado español. 2024 se cerró como año récord con 2.861 licencias, mientras que en 2025 se alcanzaron 2.565 carnets. Ese mismo 2025, la red llegó a 47 centros de formación y 63 afiliados. A nivel internacional, IPAF alcanzó el hito de los tres millones de tarjetas PAL.

Durante 2025 se incorporaron como nuevos afiliados: Alba, Lanpre Formación, Zani Lift y Reparaciones Maser. También se mencionaron nombres como RB Componentes, Platform Parts, Mercury, Alayan y JCB dentro del ecosistema de la asociación.

En el apartado de red de formación, se anunciaron nuevos centros: Movex Lift y Alsetrans, además de Lanpre Formación.

16 NUEVOS INSTRUCTORES

La jornada sirvió también para reconocer la incorporación de 16 nuevos instructores, que refuerzan el crecimiento de la formación en España:

- **Desde Loxam:** José Cristóbal Pérez, Francisco Javier Roma y José Félix González
- **Desde Kiloutou:** Abel Florensa y Blas Romero
- **Desde Grupo Lozano:** Rodrigo Raposo, Antonio Francisco Núñez y Antonio Francisco Sánchez
- **Desde Europlataformas 2000:** María Teresa Sánchez, José David Jiménez y Miguel Ángel Vega
- **Desde Elevaciones Archipiélago (delegaciones Archipiélago):** María Leivas, Verónica Leivas y José Juan Cereijo
- **Desde Haulotte:** José Manuel Hernández
- **Desde Máquinas Opein:** Naray Vivas

En el capítulo de comunidad, se animó a los profesionales a participar en los Meet&Greet de IPAF, los “desayunos con instructores”. El año pasado se celebraron dos y este año se confirmó que se repetirán.

NUEVO PRESIDENTE DEL COMITÉ IPAF ESPAÑA

Uno de los anuncios centrales del día fue el nombramiento de Bernardo Gómez como nuevo Presidente del Comité IPAF España. Con 28 años de trayectoria en el sector, explicó que era el momento de aportar “su granito de arena” y asumió el reto con una idea clara: reforzar el empuje de la marca en España. En su intervención, definió a IPAF como una marca premium y señaló su intención de darle un impulso en el mercado nacional, trabajando especialmente en ganar visibilidad y posicionamiento.



Bernardo Gómez, nuevo Presidente del Comité IPAF España

En su mensaje, también tuvo palabras de agradecimiento para el consejo anterior y para figuras como José Ramón Etxebarria, Enrique García y José María Sevilla.

NUEVO CONSEJO IPAF ESPAÑA

El nuevo consejo quedó formado por:

- Bernardo Gómez, Maxber
- David Gómez, Genie
- Alberto Miñarro, Riwal / Boels Rental
- Miriam Méndez, Ahern Ibérica
- Macarena García, Movicarga
- Stefano Sorbini, JLG
- Víctor Miras, LOXAM
- Pablo Santiago, Escuela Europea de Maquinaria Roxu

- Juan Blas Betancor, Elevaciones Archipiélago
- Toni González, GAM

PATROCINADORES Y COLABORADORES

El récord de participación se reflejó también en el respaldo de patrocinadores:

- **Patrocinadores Premium:** Socage, CTE y Multitel
- **Patrocinadores Oro:** Ahern Ibérica, Alba, JCB, RB Componentes, LGMG y Smopyc
- **Patrocinadores Plata:** Genie, Implaser y Platforms Parts
- **Colaboradores:** Movicarga y IRSST



Catalina Ayerbe, Regional Development Coordination Lead de IPAF

- Documentación y procesos (eventos, ferias, datos internos y coordinación con Bureau Veritas).

PROCEDIMIENTOS, CRITERIO Y SEGURIDAD APLICADA.

La segunda parte del PDS de instructores de IPAF en Madrid entró de lleno en lo que realmente marca la diferencia en el día a día: procedimientos, criterio y seguridad aplicada. Un bloque muy práctico, pensado para que los instructores se llevaran herramientas útiles para el aula... y para la obra.

FORMACIÓN Y NUEVOS LANZAMIENTOS

Durante la jornada se adelantaron dos novedades importantes: Nuevo curso de operador. Ya existe un nuevo curso de operador. Ainara Greño presentó las principales mejoras y se confirmó que está en proceso de traducción. El prelanzamiento se hará en el tercer trimestre, y la versión definitiva estará lista cinco semanas después.



Ainara Greño, Responsable de IPAF en España

2026: curso e-learning de asignación, gratuito. Se anunció un curso online de formación PEMP/PTA para encargados y supervisores. Hasta final de año, este curso será gratuito para los afiliados y se animó a los instructores a promocionarlo activamente.

REFUERZO DEL EQUIPO EN ESPAÑA

También se comunicó que Catalina Ayerbe comienza a dar apoyo específico a IPAF España, con funciones centradas en:

- Soporte a centros de formación (contacto principal, licencias, cursos, datos, listados web, etc.).
- Soporte a instructores (gestión de nuevas solicitudes y renovaciones).
- Acompañamiento al Consejo IPAF España.



Juan Soria, auditor de IPAF para España

Abrió esta sección Juan Soria, auditor de IPAF para España, con un repaso al sistema de auditorías. Más que una explicación “de manual”, el mensaje fue claro: la auditoría no es un trámite, es la manera de asegurar que la formación mantiene un estándar homogéneo y sólido, independientemente del centro o del instructor. Se habló de coherencia, trazabilidad y buenas prácticas, con una idea central: si la formación es la base de la seguridad, la auditoría es el control de calidad de esa base.

PRINCIPIOS DE RECUPERACIÓN Y RESCATE

A continuación, se abordó una guía esencial: los principios de recuperación y rescate. Impartida por Jorge Palacios, responsable de Formación de Jofemesa. Aquí el tono fue directo y muy realista, porque en trabajos en altura la diferencia entre un susto y un accidente grave suele estar en la preparación. Se insistió en la importancia de que los procedimientos de rescate no se queden en papel: deben ser conocidos, entrenados y aplicables, con mentalidad de anticipación. La idea principal: trabajar en altura no es solo subir; también es saber qué hacer si algo falla.

La guía se desarrolló porque por desgracia, debido a un accidente mortal derivado de una situación de atrapamiento en UK. La investi-



Jorge Palacios, responsable de Formación de Jofemesa

gación forense de este accidente mortal puso de manifiesto la necesidad de mejorar la forma en que se planifican y gestionan las operaciones de recuperación y rescate.

La guía fue elaborada por un grupo de trabajo formado por fabricantes de PEMP, empresas de alquiler, grandes contratistas, expertos del sector y personal de IPAF.

El documento no pretende cubrir todos los posibles escenarios de recuperación. Es una guía que se basa en principios de recuperación y rescate. Animó a la gente a descargarse esta guía y a leerla. Puede que tengas que ser rescatado por fallos mecánicos, emergencias mecánicas aprisionamientos o errores humanos.

Aseguró que es necesario practicar este tipo de rescate, por si alguna vez ocurre, estar listo para que lo lleve a cabo.

Y que las empresas se planteen si tiene un plan de rescate en condiciones, quien es la persona a nivel de suelo hoy, y sobre todo, probar ese plan.

COMPONENTES: PIEZA CLAVE PARA TU SEGURIDAD

Después llegó la mesa redonda “Componentes: pieza clave para tu seguridad”, que puso el foco en un aspecto a veces infravalorado: el papel que juegan los componentes y recambios en la seguridad real de los equipos. Macarena García, Directora de Movicarga, dirigió la mesa redonda, formada por Alberto de Liñan, de RB Componentes y Marcos Moreno, Account Manager de Platform Parts en España.



Mesa redonda, Marcos Moreno (izda), Alberto de Liñan y Macarena García

Se habló de cómo una máquina puede estar bien utilizada por un operador formado... y aun así convertirse en un riesgo si no se cuida el detalle: mantenimiento, piezas adecuadas, controles, revisiones y cultura preventiva. El concepto que quedó flotando fue muy claro: la seguridad es una cadena y se puede romper por el eslabón más pequeño. Macarena hizo partícipe a la audiencia, preguntando qué es lo que más valoran en repuestos, pegatinas etc.

Tanto Alberto como Marcos explicaron que están mejorando procesos, invirtiendo en la web y en los sistemas de entrega de repuestos para que el cliente reciba antes las piezas.

NUEVO MANUAL Y EL PORTAL DE IPAF

Tras una pausa para café y networking, Catalina Ayerbe retomó el ritmo con la presentación del nuevo manual y el portal de IPAF, destacando cambios y mejoras recientes. La idea de fondo fue facilitar el trabajo de instructores y centros: documentación más accesible, procesos más claros y herramientas más eficientes. En un entorno donde la trazabilidad importa cada vez más, el manual y el portal se convierten en soporte real del trabajo diario, no solo en “papeles”.

USO SEGURO DE MONTACARGAS DE OBRA Y PLATAFORMAS DE TRANSPORTE

El siguiente bloque se centró en el uso seguro de montacargas de obra y plataformas de transporte, un contenido especialmente útil por lo habitual que resulta este tipo de equipos en obras y entornos industriales. Impartido por Jon Lecue, director de Alba Canopy Brand en España y Carlos Castrejana, Director técnico de Alba Canopy Brand.



Jon Lecue y Carlos Castrejana

Se insistió en los riesgos más frecuentes, en la necesidad de procedimientos claros y en la importancia de no normalizar prácticas “porque siempre se ha hecho así”. Fue uno de esos temas que conectan directamente con la realidad: equipos muy presentes, mucho uso... y por tanto, mucha responsabilidad.

ALBA es una empresa fundada en 1957, que actualmente opera con dos divisiones de negocio y dos fábricas. En noviembre de 2024, la compañía incorporó Canopy Brands Europe, ampliando su estructura industrial con una fábrica especializada en soluciones de elevación.

La estrategia de ALBA a medio y largo plazo se centra en tres pilares fundamentales: calidad, seguridad y servicio al cliente, que guían el desarrollo de todos sus productos y su relación con el mercado.

PRESENCIA EN EL MERCADO

ALBA cuenta con una fuerte orientación internacional, destinando el 90 % de su producción a la exportación. Sus soluciones están presentes en mercados como Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda y Europa, entre otros.

SOLUCIONES DE ELEVACIÓN Y ACCESO

ALBA diseña, fabrica y comercializa una amplia gama de soluciones de elevación y acceso, destinadas tanto al transporte de personas como de materiales:

- Plataformas suspendidas
- Plataformas de trabajo
- Elevadores de materiales
- Elevadores de personas y materiales
- Plataformas de transporte

GAMA DE PRODUCTOS

Elevadores de personas y materiales

EPM 1000 · EDC 2000 · PMH
PT 450 · PT 650 · PT 1000 · PT 2000
PT 3200 · PTB 3800

Elevadores de materiales

MC 250 · MC 450 · MC 650
MC 1000 · MC 2000

Plataformas de trabajo (PEC)

PEC 90 · PEC 120 · PEC 130 · PEC 150

Plataformas suspendidas

AE 500

Plataformas de transporte

Plataformas destinadas al transporte de personas y materiales

SEGURIDAD Y USO DE LOS EQUIPOS

ALBA destaca la importancia de un uso correcto y seguro de todos sus equipos. Cada solución ofrece importantes ventajas operativas, aunque un uso inadecuado puede conllevar riesgos. Por ello, la compañía pone el foco en la formación, el cumplimiento normativo y la utilización responsable de sus sistemas de elevación.

REDES SOCIALES: QUE ACCIONES SON NECESARIAS EN EL MERCADO DE LA ELEVACIÓN

Otro de los momentos más actuales estuvo dedicado a redes sociales: buenas y malas prácticas. Víctor Miras, de LOXAM, lo primero que hizo fue pedir a los asistentes que se hicieran un perfil profesional y activo en redes sociales, las utilicen, y que tengan a IPAF en cuenta, que compartan los contenidos, y que sean embajadores de la marca IPAF en España.



Víctor Miras, de LOXAM

Una de las asignaturas pendientes es que IPAF haga un trabajo más presente en redes.

Explicó como cambiaba la estrategia según los canales.

Se habló sin rodeos: hoy un vídeo puede educar, pero también puede normalizar conductas peligrosas si se enseña lo incorrecto como si fuera “impresionante” o “gracioso”. Se puso sobre la mesa el papel de todos —sector, empresas, instructores— en impulsar una comunicación responsable. El objetivo no es “no publicar”, sino publicar con criterio, porque en seguridad el mensaje también cuenta.

Animó a la gente a ser activo en redes sociales; utilizar los recursos que ofrece IPAF; inspirarse en contenido de otras empresas y ser creativo. Y sobre todo no meter imágenes donde no se cumplan las normas básicas de seguridad.

CAMPAÑAS DE SEGURIDAD DE IPAF

En esa misma línea, Romina Vanzi, Head of Regional Development repasó las campañas de seguridad de IPAF como una herramienta práctica para

el sector. No como material decorativo, sino como apoyo para reforzar hábitos, recordar riesgos y mantener el foco donde debe estar. En un entorno de ritmo alto y presión de plazos, estas campañas funcionan como recordatorio permanente: la seguridad tiene que estar en el centro, siempre.



Romina Vanzi, Head of Regional Development de IPAF

Se siguen creando campañas, porque sigue habiendo accidentes. Y son muy prácticas porque son muy visuales y captan muy bien el mensaje.

CASO PRÁCTICO DEL ATRAPAMIENTO EN BARAJAS

El bloque más intenso llegó con el caso práctico del atrapamiento en Barajas, explicado por Marta Ramos, de IRSST. Un caso real, abordado con mentalidad formativa: analizar, extraer aprendizajes y convertirlos en prevención. Este tipo de contenidos suele ser el que más cala, porque pone cara a lo que se quiere evitar. El valor no está en el impacto del suceso, sino en el aprendizaje: identificar decisiones, condiciones, errores típicos y medidas que pueden evitar situaciones similares. El mensaje fue contundente: cada incidente real es una lección que no conviene repetir.



Marta Ramos, de IRSST

Marta explicó las causas habituales que ellos han encontrado en los accidentes durante el uso de las plataformas:

- Falta de formación, destreza, autorización de uso
- Incumplimiento del manual del fabricante
- Exceso de confianza, infravaloración del riesgo
- Ausencia de equipamiento anticaido o anclaje inadecuado
- Interferencia con elementos externos
- Falta de coordinación de actividades, ausencia de vigilancia
- Mala elección del equipo

Para cerrar la parte formativa, se realizó un quiz que sirvió para fijar conceptos y mantener la participación activa, y el seminario concluyó con un mensaje de mejora continua: la formación no es un requisito, es una responsabilidad permanente.

En conjunto, el PDS confirmó algo que IPAF está reforzando con fuerza: la seguridad se construye con formación, sí, pero también con cultura, procesos, mantenimiento, criterio y comunicación responsable. Y en ese equilibrio, el papel del instructor es más importante que nunca.

Se han entregado los III Premios IPAF

Durante IPAF Elevando, se reconoció a los mejores centros de formación e instructores, poniendo en valor el trabajo constante que hay detrás de una formación de calidad y de una cultura de seguridad cada vez más sólida en el sector.

PREMIO ORO – Centro de Formación: Elevaciones Archipiélago



CENTRO DE FORMACIÓN CON MAYOR CRECIMIENTO EN 2025:
Plataformas Noain



PREMIO PLATA – Centro de Formación: Mercaeleva



INSTRUCTOR DEL AÑO: Gabriel López (Mercaeleva)



PREMIO BRONCE – Centro de Formación: Maxber



Además, se entregaron dos premios especiales a centros de formación por llevar más de 25 años como centros: AP Aerial y GAM.



AP Aerial Platforms, Premio especial a centros de formación



GAM, Premio especial a centros de formación

Mención muy especial también para Antonio Barbosa, responsable de IPAF en Brasil, que se retira este año tras ser una pieza clave en el desa-



rollo de IPAF en Latam y Brasil. Gracias por todo tu trabajo y dedicación. Y el premio más emotivo fue para mi querida Romina Vanzi, que cumple 20 años en el sector y ha contribuido a hacer crecer IPAF en todos los rincones del planeta. Referente mundial por su simpatía, experiencia, alegría y saber hacer. La mejor. Punto.



Tres millones de PAL Cards de IPAF por el mundo

IPAF ha emitido su tarjeta número tres millones de Licencia de Acceso Motorizado (Powered Access Licence / PAL Card), ampliamente reconocida como prueba de formación de operadores para plataformas de trabajo aéreas y andamios/mástiles.

El programa de formación de IPAF comenzó en 1993, y la PAL Card se introdujo en 1998. En su primer año, se certificaron algo más de 11.000 operadores. El programa se ha expandido de forma constante,

alcanzando un millón de tarjetas en 2014, 1,5 millones en 2017 y dos millones en 2020. La introducción de la tecnología de tarjeta inteligente (Smart card) en los últimos años ha facilitado la integración con los sistemas de seguridad de las máquinas y de telemática.



El director ejecutivo de IPAF, Peter Douglas, declaró: “La emisión de tres millones de PAL Cards es un hito importante para IPAF y para la industria del acceso motorizado en su conjunto. Cada tarjeta representa a una persona que ha recibido una formación reconocida y comprende la importancia de operar el equipo de forma segura. Este logro refleja la dedicación de nuestros centros de formación, instructores, miembros y socios en todo el mundo, y refuerza nuestra convicción de que una formación adecuada es fundamental para reducir accidentes y mejorar la seguridad en trabajos en altura”.

Actualmente, operadores de 60 países ya cuentan con la PAL Card.

ASISTENTES IPAF ELEVANDO

















PortCastelló acelera con AUTOport: automatización, datos en tiempo real y el empuje de Grupo Orbel

En nuestro sector hablamos mucho de automatización en fábricas, de AGVs moviéndose entre líneas, de redes privadas para que nada falle y de software que lo ve todo en tiempo real. Lo interesante es cuando esa misma mentalidad cruza la valla y entra en un entorno todavía más exigente: un puerto, con tráfico variable, espacio compartido y operaciones que no pueden pararse. Eso es, en esencia, lo que se ha puesto en marcha en PortCastelló con el proyecto AUTOport.

Aquí llega lo diferencial: se plantea como la primera iniciativa que integra, de forma conjunta, AGVs + 5G + gemelo digital + IA + blockchain (incluida la trazabilidad segura y la lógica de “smart contracts”).

UN PILOTO CON AMBICIÓN: 18 MESES, 859.000 € Y UN OBJETIVO CLARO

AUTOport (“Automatización Logística Portuaria con Vehículos Autoguiados”) arrancó con su reunión de lanzamiento en el Puerto de Castellón, que será además la sede principal de validación de prototipos. El proyecto está liderado por ALIA (Clúster de Logística de Aragón), con Moontech, Teltronic, Grupo Orbel y DTA como partners tecnológicos. Tendrá 18 meses de ejecución y un presupuesto de 859.000 euros, financiado por Puertos del Estado a través del programa Puertos 4.0.

QUÉ SE QUIERE CONSEGUIR (SIN HUMO): AGVS + PLATAFORMA DE DATOS “EN TIEMPO REAL”

El plan de trabajo se centra en dos piezas que, juntas, cambian el juego:

1. **Prototipos funcionales de AGVs** (Vehículos de Guiado Automático) para mover contenedores dentro del recinto portuario.
2. **Una plataforma avanzada de gestión de datos** para tener control más eficiente y en tiempo real de la movilidad de contenedores.

POR QUÉ AHORA: EL PUERTO TAMBIÉN SUFRE LOS “CUELLOS DE BOTELLA” DE SIEMPRE

Los artículos coinciden en el punto de partida: la gestión de contenedores arrastra ineficiencias como tiempos de espera, costes operativos altos y visibilidad limitada de lo que está pasando en cada momento. En un contexto de más tráfico, buques más grandes y competencia internacional, automatizar deja de ser un “nice to have” para convertirse en ventaja competitiva.

EL PAPEL DE GRUPO ORBEL: DONDE LA TECNOLOGÍA ATERRIZA EN LA REALIDAD

Y aquí es donde, desde “nuestro” sector, merece foco especial Grupo Orbel. En AUTOport, Orbel lidera la ingeniería de procesos y asume la parte más delicada: integrar, implantar y formar para que la solución AGV



funcione de verdad en el puerto. Dicho fácil: no es solo “tener un vehículo autónomo”, es conseguir que encaje con la operativa, los flujos, la seguridad, los tiempos, las prioridades y el día a día.

Ese rol encaja con lo que tantas veces vemos en maquinaria, elevación, intralogística y automatización industrial: la innovación no gana por la demo, gana cuando se vuelve rutina sin que nadie lo note... porque todo va mejor.

UN CONSORCIO BIEN REPARTIDO (Y CADA UNO CON SU MISIÓN)

El reparto de tareas está definido con bastante claridad:

- **DTA:** fabricación del AGV para movimiento de contenedores marítimos.
- **Moontech:** software de integración del AGV, conducción remota, gemelo digital, desarrollo de IA y smart contracts.
- **Teltronic:** diseño, configuración y puesta en marcha de una red 5G privada en la ter-

minal de contenedores (conectividad para la comunicación del AGV).

- **Grupo Orbel:** ingeniería de procesos e implantación real (integración + despliegue + formación).

LO QUE VIENE: VALIDAR EN CASTELLÓN Y ESCALAR

La meta final se resume en una frase que lo aterriza todo: reducir tiempos de operación y mejorar la eficiencia pensando en escalabilidad y futura comercialización en otros puertos.

“SMART PORTS” CON MENTALIDAD DE TALLER

Lo bonito de AUTOport es que no es ciencia ficción: es el mismo enfoque que ya está transformando fábricas y plataformas logísticas, pero aplicado a un entorno crítico. Y ahí, que Grupo Orbel esté en el núcleo —justo en la parte de procesos, integración y formación— dice mucho: nuestro sector no solo adopta tecnología, también la baja a tierra y la convierte en operación.

Porque el futuro no va de robots “sin gente”. Va de gente más preparada, de perfiles que entienden máquina + software + seguridad + proceso. Y proyectos como AUTOport, si salen bien, no solo harán puertos más eficientes: también empujarán a toda la cadena (fabricantes, integradores, mantenimiento, telemática, formación) a ir —como Orbel— un paso más allá.



Sarens lleva a cabo una operación pionera para levantar dos grúas Ship-to-Shore de 620 toneladas a 11 metros en el puerto de Sagunto, Valencia

La operación fue un proyecto pionero, ya que nunca se había realizado antes con el sistema CS350 seleccionado por el equipo de ingeniería de Sarens para llevar a cabo el trabajo. Se tuvo que comprobar minuciosamente la estabilidad, dada la posición del centro de gravedad (42 metros sobre el nivel del suelo).

El equipo de ingeniería de Sarens seleccionó cuatro bases del sistema CS350 para este trabajo debido a su capacidad y estabilidad. El diseño de alimentación inferior de estos sistemas ofrece ventajas únicas, ya que no es necesario trabajar en altura, a diferencia de los sistemas de alimentación superior, que requieren la instalación y retirada de elementos.

Sarens ha llevado a cabo recientemente un innovador proyecto de ingeniería pesada, levantando dos grúas STS (Ship-to-Shore) para su cliente Quality Futura en las instalaciones de Intersagunto Terminales, en el puerto de Sagunto, Valencia (España). Esta terminal es el principal operador de contenedores del enclave, está situada en el Muelle Norte 2 y cuenta con aproximadamente 640 metros de línea de atraque con una capacidad anual de alrededor de 190.000 TEU (unidad equivalente a veinte pies). El puerto de Sagunto actúa como complemento especializado del puerto de Valencia con tráfico de contenedores, carga general y graneles, ofreciendo una alternativa con buenas conexiones terrestres para las industrias del entorno industrial y logístico de Sagunto y del eje Valencia-Teruel.

Este proyecto consistió en elevar dos grúas STS con un peso de 620 toneladas y una altura de 11 metros utilizando gatos hidráulicos sincronizados apoyados en puntos estructurales. Esto permitió elevar la estructura de la grúa de forma controlada y de acuerdo con los más estrictos controles de seguridad. La operación fue un proyecto pionero, ya que nunca antes se había realizado con el sistema CS350 seleccionado por el equipo de ingeniería de Sarens para llevar a cabo el trabajo. Se tuvo que comprobar minuciosamente la estabilidad, dada la posición del centro de gravedad (42 metros sobre el nivel del suelo). La posición del centro de gravedad es clave porque determina cómo se distribuye el peso entre los gatos, por lo que antes y durante el levantamiento se ajusta la configuración para evitar cargas desiguales o inestabilidad.

La elevación de la grúa era necesaria para poder descargar barcos más grandes y altos, lo que permitió a la empresa instalar extensiones en las patas de la grúa. Gracias a los 11 metros adicionales, se ha aumentado la altura libre, lo que permite a la terminal operar con barcos de hasta 9 o 10 niveles de contenedores sobre cubierta, algo esencial para seguir operando en las principales rutas comerciales modernas. A su vez, esta ampliación de la capacidad aumentará la capacidad de manipulación y la eficiencia operativa de la terminal.

El equipo de ingeniería de Sarens seleccionó cuatro sistemas CS350 para este trabajo debido a su capacidad y estabilidad. El diseño de alimentación inferior de este sistema ofrece ventajas únicas, ya que no es necesario trabajar en altura, a diferencia de los sistemas de alimentación superior, que requieren la instalación y retirada de elementos en la parte superior de la pila. Esto reduce los riesgos para la seguridad de los operarios. Otra característica única del CS350 es su capacidad para elevar cargas de hasta seis metros sin necesidad de apuntalamiento. Sin embargo, para elevar por encima de una pila de elementos de 6 metros, como en este caso, se requiere de un sistema de apuntalamiento para estabilizar las torres. También había una estructura metálica en la parte superior de las torres de elevación, que pesaba alrededor de 100 toneladas y consistía en vigas modulares y equipos de soporte.



Para transportar toda la maquinaria y los materiales adicionales utilizados, se necesitaron 16 camiones desde el almacén de Sarens hasta el puerto de Sagunto, donde se montaron en solo 5 días. El equipo permaneció en las instalaciones durante 5 semanas. La principal dificultad durante el montaje fue ajustar todos los refuerzos, especialmente porque el sistema de refuerzo no permite cabezales ajustables, ya que todos eran de longitud fija.

Durante la operación, el equipo de ingeniería de Sarens supervisó estrictamente la velocidad del viento para evitar que superara el límite permitido. Las condiciones meteorológicas adversas, con días de intenso calor, con temperaturas superiores a los 30 °C, y periodos de fuertes lluvias, impidieron llevar a cabo los procedimientos. Se tardó aproximadamente dos días en elevar cada grúa hasta su altura final, incluyendo la instalación de todos los refuerzos. Seis operadores de Sarens participaron en este trabajo.

José María Martínez, KAM de Soluciones Técnicas de Sarens, declaró: “Estamos muy orgullosos del trabajo realizado en el puerto de Sagunto, una operación pionera con el sistema CS350 que demuestra la capacidad de Sarens para llevar a cabo cualquier tipo de proyecto. Gracias a la capacidad de elevación de las grúas STS, el puerto cuenta ahora con unas instalaciones renovadas que le permiten competir por buques que antes se veían obligados a acudir a instalaciones de mayor tamaño. Además, hemos conseguido aumentar la eficiencia operativa, ya que disponer de grúas más altas reduce el tiempo de maniobra de los buques de gran tamaño, lo que disminuye los costes para las compañías navieras”.

Sarens cuenta con una amplia experiencia en el desarrollo de proyectos de innovación tecnológica. Entre otros trabajos destacados, destaca el montaje de la cámara de lanzamiento Spinlaunch, el primer sistema de lanzamiento de cohetes que se basa únicamente en la energía cinética, así como la carga y el transporte de las bases de cimentación del parque eólico marino de St. Briec, frente a las costas de Bretaña, Francia.

Ravas presenta su sistema de pesaje para carretillas elevadoras, RAVAS iCP Performance

El RAVAS iCP Performance es una solución de pesaje móvil robusta y precisa para carretillas elevadoras, diseñada para un uso intensivo en entornos logísticos exigentes. Este sistema de pesaje totalmente automático permite pesar mientras se conduce y combina velocidad, fiabilidad y eficiencia. El iCP Performance es ideal para empresas que procesan grandes cantidades de palés y necesitan un registro estable y preciso del peso bruto.

El RAVAS iCP Performance cumple con la normativa OIML (certificación pendiente, prevista para el primer trimestre de 2026) y ofrece una eficiencia sin igual para aplicaciones como el transporte LTL y el transporte aéreo, donde cada segundo cuenta. Gracias a la función de pesaje totalmente automatizada, no se pierde tiempo en paradas y se evitan los errores humanos.



DISEÑO REVOLUCIONARIO (PATENTE SOLICITADA)

El iCP Performance se basa en la nueva plataforma RedBox de RAVAS y cuenta con un indicador de nuevo desarrollo. El iCP Performance también cuenta con un diseño mecánico de última generación, con cuatro células de carga 2D, un peso propio reducido y máxima visibilidad para el conductor. Este sistema no solo es robusto y fiable, sino también extremadamente fácil de usar en entornos logísticos intensivos.

EFICIENTE, PRECISO Y PREPARADO PARA EL FUTURO

El sistema proporciona mediciones extremadamente precisas en todas las condiciones de trabajo y se integra perfectamente con los sistemas WMS, TMS y ERP existentes. Además, el iCP Performance está equipado con funciones de seguridad integradas y diseñado con vistas a la futura digitalización y automatización.

Con la tecnología opcional Weigh in Motion, el posicionador de horquillas integrado y el desplazador lateral, los palés se pueden colocar de forma más rápida y segura, con un impacto mínimo en la capacidad de elevación de la carretilla.

Las principales ventajas de un vistazo:

- **Pesaje totalmente automático durante la conducción:** sin pérdida de tiempo, sin errores
- **Diseño mecánico revolucionario:** peso reducido, por lo que el impacto en la capa-



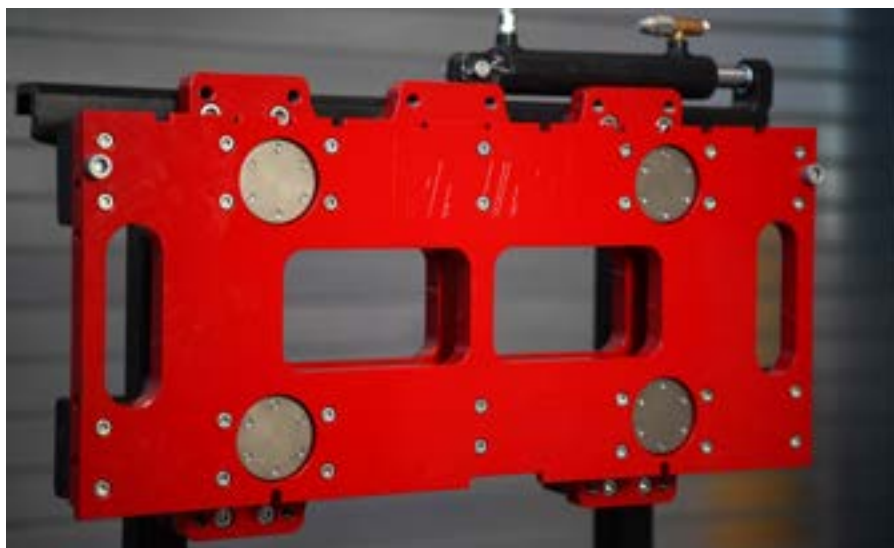
cidad de la carretilla es mínimo; máxima visibilidad

- **Extremadamente preciso y conforme con la OIML:** el mejor de su clase en el mercado: capacidad de 2500 kg, en incrementos de 1 kg, posibilidad de calibración
- **Integración de datos sin fisuras:** conexión directa con software empresarial WMS,

TMS o ERP

- **Seguridad integrada:** visualización del centro de gravedad de la carga; advertencia visual y sonora en caso de sobrecarga o riesgo de vuelco.
- **Preparado para el futuro:** actualizaciones inalámbricas con nuevas funcionalidades a través de la aplicación gratuita Indicator App. El sistema crece con el cliente a lo largo del tiempo.
- **Posicionador de horquillas y desplazador lateral integrados opcionales:** gestión más rápida de palés con un impacto mínimo en la capacidad de la carretilla.
- **Uniforme:** se adapta a cualquier carretilla elevadora, tanto nueva como ya en uso.

Con el RAVAS iCP Performance, el pesaje con carretillas elevadoras es más seguro, inteligente y eficiente. Las empresas ahorran tiempo y costes al controlar automáticamente los pesos de transporte, sin interrumpir el flujo de trabajo.



Easy Lift cobra protagonismo en ConExpo y en el ARA Show gracias a UpEquip

La presencia de Easy Lift en el mercado estadounidense continúa fortaleciéndose gracias a su sólida y consolidada colaboración con el distribuidor UpEquip, que desde hace más de una década impulsa la marca con iniciativa, profesionalidad y un fuerte enfoque en el producto.



UpEquip llevará las plataformas aéreas sobre orugas de Easy Lift a algunas de las principales ferias del mercado estadounidense, contribuyendo de forma directa a aumentar la visibilidad de la marca en Estados Unidos.

El calendario de 2026 se inaugura con la participación de UpEquip en dos eventos clave: el ARA Show y CONEXPO-CON/AGG.

ARA Show – Orlando, Florida | 28 de febrero – 4 de marzo de 2026

El ARA Show, organizado por la American Rental Association, es el principal evento dedicado al sector del alquiler en Estados Unidos.

UpEquip estará presente en el stand 4259, donde expondrá los modelos sobre orugas Easy Lift R130 y RA24. Dada la naturaleza específica de esta feria, la selección entre la amplia gama de Easy Lift se ha centrado en dos plataformas especialmente valoradas por las empresas de alquiler, gracias a sus dimensiones compactas y a su alto rendimiento.

CONEXPO-CON/AGG – Las Vegas, Nevada | 3–7 de marzo de 2026

CONEXPO-CON/AGG es la mayor feria del sector de la construcción en Norteamérica y se celebra cada tres años en el Las Vegas Convention Center. En este evento de gran visibilidad, Easy Lift estará presente por primera vez gracias a UpEquip.



RA26

En el stand D1141 se expondrá la plataforma sobre orugas Easy Lift RA31, uno de los modelos más vendidos en el mercado norteamericano, junto con la RA21, que se presentará por primera vez en Estados Unidos. Este debut supone un hito importante dentro de la estrategia de expansión internacional de la marca. El modelo RA21, reconocido por su compactidad, maniobrabilidad y versatilidad operativa, se espera que despierte un notable interés entre operadores y empresas de alquiler estadounidenses.

Tras el ARA Show y ConExpo, UpEquip continuará con sus acciones promocionales mediante un demo tour, diseñado para ofrecer a los operadores la posibilidad de probar las máquinas directamente y evaluar su rendimiento en condiciones reales de trabajo.

Las paradas del demo tour aún no se han cerrado de forma definitiva, pero se desarrollarán a lo largo del recorrido que llevará a UpEquip desde Las Vegas hasta otros dos importantes eventos dedicados al sector de la arboricultura:

- **Arbor Expo – Springfield, Massachusetts | 26–27 de marzo**
Modelos expuestos: RA31 · RA26 · RA24 · RA21
- **Arbor Fest – Carolina del Norte | 9–11 de abril**
Modelos expuestos: RA31 · RA26 · RA24 · RA21

Este intenso calendario confirma el compromiso de UpEquip con la representación de Easy Lift en todo el territorio estadounidense, acercando sus plataformas a profesionales, empresas de alquiler y operadores especializados. La colaboración entre Easy Lift y UpEquip se consolida así como una alianza estratégica basada en la confianza mutua y una visión compartida, elementos clave para el crecimiento y la consolidación de la marca en Estados Unidos.



RA31

Feria de Zaragoza y Palacio de Congresos cierran 2025 celebrando más de 80 ferias y eventos que reunieron a 280.000 visitantes

Feria de Zaragoza y Palacio de Congresos cierran 2025 con un balance altamente positivo tras haber acogido más de 80 ferias, congresos y eventos que han reunido a 279.305 visitantes. Dichas cifras reafirman a ambas instalaciones como espacios de referencia para la celebración de eventos profesionales, feriales y culturales de alcance nacional e internacional.

FERIA: CRECIMIENTO SOSTENIDO Y NUEVOS FORMATOS

Feria de Zaragoza ha reforzado durante todo 2025 su liderazgo en la economía aragonesa y española. ENOMAQ (Salón internacional de Maquinaria, Técnicas y Equipos para la Industria Agroalimentaria), celebrada del 11 al 13 de febrero en su 24ª edición, reunió a 28.000 personas y 936 marcas expositoras de 30 países. Dentro del certamen, el Concurso Nacional de Vinos Vinespaña evaluó 900 muestras con un jurado de 40 catadores de asociaciones de enología de toda España, manteniendo su tendencia de crecimiento año tras año.

SMAGUA (Salón Internacional del Agua y del Riego) celebró del 4 al 6 de marzo su 27ª edición coincidiendo con el 50 aniversario del certamen, que fue conmemorado con una gala en la Torre del Agua de Zaragoza. La feria registró la participación de 25.897 profesionales, un crecimiento del 12% respecto a la edición anterior, con 657 marcas expositoras procedentes de 30 países distribuidas en 34.378 m² de superficie expositiva. El programa incluyó más de 80 jornadas técnicas con la participación de más de 150 expertos, 5.000 asistentes a las conferencias y 400 reuniones de negocio.

SPAPER (Salón Internacional de la Maquinaria y Equipos para la Celulosa, Papel y Cartón), en su cuarta edición, reunió a 2.723 profesionales y contó con la participación de 157 marcas expositoras de 18 países. SPAPER y SMAGUA se celebraron de forma conjunta con EXPOFIMER (Feria Internacional de Mantenimiento de Energías Renovables y de Gestión de Activos), la feria dedicada a la eficiencia energética y las energías renovables, que atrajo a 4.179 visitantes.

Las grandes sinergias existentes entre sus sectores han permitido la celebración simultánea de estos tres certámenes, que, en conjunto, incrementaron su superficie expositiva y el número de marcas presentes en más de un 50%.

FIGAN (Feria Internacional para la Producción Animal), celebrada del 25 al 28 de marzo en su 17ª edición, registró 60.757 visitantes, un incremento del 11% respecto a la edición pasada. El certamen contó con la

presencia de 25 países expositores, 106 delegaciones internacionales y 1.200 marcas expositoras.

Como novedades destacadas, FIGAN incorporó FIGAN Conecta Talento, un espacio dedicado a la captación y retención de talento en el sector agropecuario; el Foro Agroinfluencers, que reunió a jóvenes ganaderos y creadores de contenido; y el Foro Lácteo, donde expertos analizaron retos y oportunidades de la producción lechera.

Las ferias de público final celebradas en mayo, STOCK CAR y ARATUR, fueron nuevamente muy bien acogidas por el público zaragozano. STOCK CAR (Salón del Vehículo de Ocasión y Km 0) celebró del 8 al 11 de mayo su 16ª edición, en la que se vendieron 1.012 coches. El certamen incluyó por primera vez charlas sobre el sector automovilístico, organizadas en colaboración con ATARVEZ (Asociación de Talleres de Reparación de Vehículos de Zaragoza).

Entre las novedades de 2025 destaca la celebración de Volrace Motor Show Zaragoza, los días 25 y 26 de octubre, que congregó a más de 20.000 visitantes en un fin de semana dedicado al motor, el espectáculo y la exhibición. Posteriormente, del 21 al 23 de noviembre, tuvo lugar la primera edición de OWN (Festival de Videojuegos, Sports y Cultura Digital), que contó con más de 30 partners, 1.000 gamers y una afluencia de

10.000 visitantes durante tres días de actividad ininterrumpida.

Asimismo, el recinto ferial acogió grandes eventos culturales y musicales, como el concierto de Mike Towers, celebrado el 31 de mayo, que reunió a 15.500 personas.

PALACIO DE CONGRESOS: UN ESPACIO VERSÁTIL Y ADAPTABLE A TODO TIPO DE EVENTOS

El Palacio de Congresos ha acogido durante 2025 un total de 73 eventos que han reunido a 112.249 visitantes, demostrando su gran versatilidad como espacio para una amplia diversidad de propuestas culturales, profesionales y de entretenimiento.

En el ámbito ferial y expositivo, el Palacio fue sede de ARATUR (Salón Aragonés del Turismo), celebrado del 16 al 18 de mayo en su 19ª edición, que reunió a 15.231 visitantes y contó con la participación de 80 expositores; de NUPZIAL (Gran Salón de Bodas, Celebraciones y Eventos de Zaragoza), que celebró su 21ª edición del 24 al 26 de octubre, por primera vez en este recinto, con más de 70 marcas expositoras, un 11% más que el año anterior; y de CIPEU (Congreso de la Industria Pet Food en Europa), celebrado del 1 al 2 de octubre, que reunió a 600 profesionales, más de 20 países representados y 50 empresas patrocinadoras, con un alto nivel de fidelización de cara a futuras ediciones.



En el ámbito de los musicales, el Palacio de Congresos ha recibido producciones como Kinky Boots, Priscilla Reina del desierto y Mamma Mia!, mientras que el público infantil ha disfrutado de espectáculos como El rey león, Lilo & Stitch y La reina del Hielo. La programación también incluyó espectáculos como La noche es comedia, Aragón Fashion Week, los ballets Lago de los Cisnes y El Cascanueces, y el espectáculo Magicians, además de conciertos como los de Diana Navarro y Vive Latino.

En el plano profesional, el Palacio ha sido sede de importantes congresos y eventos como The Wave, el Congreso SEGO, el Congreso AVEPA, el Congreso Nacional de Hospitales, el Congreso de Psiquiatría, el Congreso Internacional ACREDITA 2025, el Congreso 'Lo que de verdad importa', el Congreso Ibérico de Fundición, el XXIV Congreso CEDE, el Aragón Business Summit y el Encuentro de Familias Down de España 2025, entre otros.

Además, ha acogido galas institucionales como los Premios de Exportación y la Gala de Experiencias Turísticas, así como reuniones profesionales de grandes empresas de carácter privado. Finalmente, el Palacio de Congre-



so acogió la primera edición del Pabellón de la Ciencia Fundación Ibercaja, celebrado del 20 al 22 de diciembre, que atrajo a 2.500 personas en un espacio de 2.000 m², diseñado para acercar la ciencia de forma accesible y participativa, con la colaboración de más de 20 entidades.

Feria de Zaragoza y el Palacio de Congresos concluyen así un 2025 marcado por el re-

fuerzo de su liderazgo y su capacidad para adaptarse a las nuevas tendencias del sector ferial y congresual. La diversidad de eventos celebrados, el crecimiento en participación y la proyección internacional alcanzada refuerzan el papel de ambas instituciones como motores de desarrollo económico, social y cultural para Zaragoza y Aragón, y sientan las bases de un 2026 con nuevas oportunidades y expectativas de crecimiento.

Phil Layton comienza su presidencia de CECE con una visita a Bruselas

La semana pasada, CECE tuvo el placer de dar la bienvenida en Bruselas a su nuevo presidente, Phil Layton. Marcando el inicio de su presidencia, la visita brindó una importante oportunidad de intercambio con el equipo de CECE en Bruselas.

Durante su estancia, Phil Layton obtuvo una visión detallada del trabajo en curso de CECE y de sus prioridades actuales. Estas reuniones ofrecieron la oportunidad de conectar directamente con el equipo y debatir objetivos comunes y los desafíos para los próximos años.

Entre los temas tratados se incluyó el Congreso de CECE, programado del 27 al 29 de octubre de 2026, que se celebrará en Londres, Reino Unido. Los preparativos para este evento clave ya están en marcha, y CECE espera con entusiasmo trabajar estrechamente con su nuevo presidente y con CEA en la configuración del Congreso.



Phil Layton, presidente de CECE para el mandato 2026-2027



Además de las reuniones internas, Phil Layton, junto con el secretario general de CECE, Riccardo Viaggi, mantuvo un encuentro con Carole Bachmann, secretaria general de la Asociación Europea de Alquiler (ERA).

CECE espera una colaboración exitosa con Phil Layton como presidente.

Apollo-e 26.6: un manipulador telescópico eléctrico para el reciclaje

En el mundo de la gestión de residuos y del reciclaje, la innovación tecnológica desempeña un papel fundamental a la hora de combinar eficiencia operativa y sostenibilidad ambiental. Para las empresas que deciden convertir el enfoque ecológico en una verdadera estrategia de éxito, activar un proceso de transición ecológica también en sus instalaciones, herramientas y protocolos ya no es solo una posibilidad, sino una necesidad real.

Este es el caso ejemplar de la empresa Calabra Macerì e Servizi spa, con sede en Ren-de (CS), una de las empresas más avanzadas de Italia en el ámbito de la economía verde y líder en la gestión integral de residuos en el sur del país.

Especializada en la gestión del ciclo de residuos y con un amplio abanico de servicios relacionados, Calabra Macerì ha llevado a cabo en los últimos años una importante renovación de su parque de maquinaria, sustituyendo las soluciones tradicionales por equipos de trabajo ecológicos, como el manipulador telescópico eléctrico Apollo-e 26.6.



POR QUÉ APOLLO-E

Las plantas de reciclaje son entornos de trabajo que a menudo son cerrados, polvorientos y de alto impacto ambiental. Con plena conciencia de ello, Calabra Macerì decidió tomar una decisión valiente, revolucionando las instalaciones de la empresa para minimizar el impacto ambiental generado. Dentro de este plan de sostenibilidad se enmarca la intención de convertir progresivamente el parque de maquinaria en eléctrico.

La misión de la empresa es muy clara: adoptar soluciones sostenibles y de cero emisiones capaces de garantizar los estándares operativos, de resistencia, robustez y rendimiento de los equipos tradicionales. Con el objetivo de mantener su competitividad y crecimiento en el sector, Calabra Macerì ha decidido apostar por el manipulador telescópico full electric Apollo-e 26.6 de DIECI, que combina las excelentes prestaciones del modelo tradicional con un motor ecológico.

El manipulador telescópico eléctrico Apollo-e 26.6 se distingue por:

- dimensiones compactas;
- transmisión completamente eléctrica;
- altas prestaciones;

- agilidad incluso en espacios reducidos;
- 2600 kg de capacidad de carga;
- 6 metros de altura de elevación;
- 19 kW de potencia.

Además, la adopción de un manipulador telescópico eléctrico como el Apollo-e contribuye a reducir los costes de operación, gracias a menores gastos de mantenimiento y al ahorro energético en comparación con las soluciones térmicas tradicionales.

Lo que marca realmente la diferencia son también las características destacadas del Apollo-e 26.6, como:

- Seguridad sin concesiones: con avisos de seguridad, cámara trasera y pantalla de 7" para tener siempre bajo control las operaciones de manipulación de materiales;
- Elevado confort: protegido del calor y del polvo, el conductor puede trabajar en una cabina espaciosa y concentrarse únicamente en sus tareas;
- Gran maniobrabilidad en cualquier situación: gracias al excepcional ángulo de giro y al tamaño reducido;
- Versatilidad y facilidad de manejo: con una amplia gama de accesorios (ganchos de elevación, pinzas de distintos tipos, palas de excavación y de áridos, cabrestantes y cestas) y funciones inteligentes como el reconocimiento automático de los equipos.

LAS VENTAJAS CONCRETAS DE LOS VEHÍCULOS ELÉCTRICOS EN LA GESTIÓN DE RESIDUOS

En el sector del reciclaje, la electrificación no es solo una elección ambiental, sino también un factor de eficiencia. Optar por soluciones ecológicas y full electric, además de los beneficios para el medio ambiente, permite simpli-



ficar ciertos procesos operativos y cumplir con los requisitos legislativos y normativos.

Al adoptar un manipulador telescópico eléctrico es posible obtener:

- una solución de cero emisiones, ideal para instalaciones interiores, almacenes y vertederos;
- reducción significativa del ruido, en beneficio de los operadores;
- disminución de costes e intervenciones de mantenimiento;
- compatibilidad con la producción energética interna, como la fotovoltaica;
- reconocimiento y posicionamiento de la marca, con una imagen corporativa más sostenible, un elemento cada vez más estratégico incluso en licitaciones públicas y concursos ambientales.

Con la introducción del Apollo-e 26.6, Calabra Macerì consolida su posicionamiento sostenible, demostrando que la adopción de soluciones full electric es posible incluso en entornos operativos intensivos como el reciclaje.

Un proyecto que reafirma la visión compartida con DIECI: innovar para que el trabajo diario sea más sostenible, sin renunciar al rendimiento y a la productividad.



Cojali gana el Premio Nacional de Industria “Bien Hecho en España” 2025 en la categoría de innovación y transformación digital

Cojali S. L. ha sido reconocida como empresa ganadora en la categoría de Innovación y Transformación Digital en la primera edición de los Premios Nacionales de Industria “Bien hecho en España” 2025, convocados por el Ministerio de Industria y Turismo, gracias a su banco de simulación electrónica Jaltest ESB (ECU Simulation Bench).

Gloria Alberca, miembro del Consejo de Administración de Cojali, recogió ayer el galardón entregado por Su Majestad el Rey Felipe VI en el Palacio Euskalduna de Bilbao, en el marco del VIII Congreso Nacional de Industria que contó, además, con la presencia del ministro de Industria y Turismo, Jordi Hereu Boher, y del lehendakari del Gobierno Vasco, Imanol Pradales Gil.

Jaltest ESB es un banco de simulación desarrollado íntegramente por Cojali que permite diagnosticar, simular y validar el funcionamiento de unidades de control electrónico (ECUs) de vehículos industriales fuera del propio vehículo, posibilitando su reparación y reutilización. Esta solución combina hardware y software propios para reproducir las condiciones reales de funcionamiento del vehículo, garantizando procesos de verificación precisos, seguros y altamente eficientes.

El proyecto supone un avance significativo en la transformación digital del mantenimiento del vehículo industrial, al introducir un sistema de reacondicionado completamente digitalizado, trazable y estandarizado, que reduce tiempos de intervención, costes operativos y generación de residuos electrónicos. De este modo, Jaltest ESB refuerza los principios de la economía circular, prolongando la vida útil de componentes electrónicos y disminuyendo el consumo de materias primas.

Durante la recogida del galardón, Gloria Alberca destacó que “este premio supone un reconocimiento al trabajo de muchos años y al esfuerzo conjunto de equipos multidisciplinares que han sabido transformar conocimiento técnico en una solución real para la industria. Jaltest ESB refleja la apuesta de Cojali por una innovación práctica, sostenible y orientada a generar un impacto positivo tanto a nivel industrial como medioambiental”.



Gloria Alberca, miembro del Consejo de Administración de Cojali, recogió ayer el galardón entregado por Su Majestad el Rey Felipe VI en el Palacio Euskalduna de Bilbao, en el marco del VIII Congreso Nacional de Industria que contó, además, con la presencia del ministro de Industria y Turismo, Jordi Hereu Boher, y del lehendakari del Gobierno Vasco, Imanol Pradales Gil.

En esta primera edición de los Premios Nacionales de Industria “Bien hecho en España”, junto a Cojali fueron también reconocidas empresas de referencia del tejido industrial español como Moeve, Alhambra Manufacturas, Hipra y Slimop, poniendo de relieve la diversidad, solidez y capacidad dinamizadora de la industria nacional.

Con este reconocimiento, Cojali refuerza su liderazgo tecnológico y contribuye a posicionar a España como referente en innovación, digitalización y sostenibilidad dentro de la industria del vehículo industrial, alineándose con los objetivos estratégicos del sector a nivel nacional y europeo.

El Comité Ejecutivo del Grupo Kiloutou reconoce el liderazgo de Cyril Brillouet

Con este reconocimiento, el Comité Ejecutivo del Grupo Kiloutou distingue el liderazgo, el compromiso con el bienestar colectivo y la genuina humildad de Cyril Brillouet.

Desde hace más de dos décadas, Cyril Brillouet encarna un liderazgo cercano, plenamente alineado con los valores de simplicidad, satisfacción del cliente, espíritu de equipo y rendimiento que definen al Grupo Kiloutou. Valores que en Kiloutou España se quieren seguir potenciando desde la integridad y la pasión que caracterizan a la organización.

Este merecido premio supone un motivo de orgullo para toda la organización y representa el mejor reflejo del camino que Kiloutou desea seguir construyendo.



Maxim Domenech refuerza su flota en Lima con nuevas plataformas articuladas Zoomlion

Maxim Domenech Perú sigue impulsando su estrategia de renovación y mejora del parque de maquinaria en Lima con la llegada de dos nuevas plataformas articuladas diésel ZOOMLION. Con esta incorporación, la compañía consolida su apuesta por equipos que aporten más seguridad, productividad y fiabilidad en trabajos en altura.



Las nuevas unidades corresponden a los modelos ZA14J, con 16 metros de altura de trabajo, y ZA20J, capaz de alcanzar 22 metros. Dos equipos pensados para dar respuesta a un mercado peruano en crecimiento, especialmente en actividades como construcción, industria, mantenimiento e infraestructura, donde la eficiencia en el acceso a zonas elevadas es decisiva para cumplir plazos y estándares de seguridad.

ZOOMLION ZA14J: COMPACTA, ÁGIL Y PRECISA

La ZA14J está orientada a intervenciones donde el espacio y los obstáculos forman parte del día a día. Su configuración compacta y su gran maniobrabilidad la convierten en una opción muy eficaz para trabajos de instalación, montaje o mantenimiento en entornos con accesos ajustados.

Entre sus puntos destacados se encuentran un sistema hidráulico optimizado, mandos



proporcionales que permiten movimientos progresivos y controlados, y un diseño que pone el foco en la seguridad del operario. Su construcción robusta completa el conjunto, aportando un rendimiento constante incluso en jornadas exigentes.

ZOOMLION ZA20J: MÁS ALTURA Y ALCANCE PARA PROYECTOS EXIGENTES

Para aplicaciones de mayor envergadura, la ZA20J amplía el rango de trabajo gracias a sus 22 metros de altura, ofreciendo mayores posibilidades tanto en vertical como en horizontal sin renunciar a la estabilidad.

Este modelo integra tecnología de control avanzada, una capacidad de carga adecuada para operar con herramientas y materiales, y un sistema de brazos articulados que facilita el acceso a puntos complicados. Por su polyvalencia, es una solución especialmente interesante para obras de gran escala, mantenimiento industrial y trabajos en exterior.

UNA FLOTA MÁS MODERNA, PREPARADA PARA LO QUE VIENE

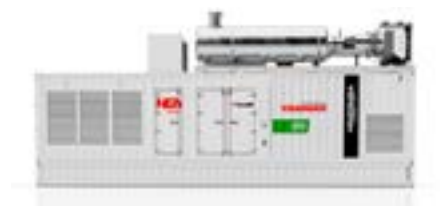
Con estas dos nuevas plataformas ZOOMLION, Maxim Domenech Perú reafirma su compromiso con un parque de maquinaria actualizado y alineado con las necesidades del sector. La compañía continúa invirtiendo en equipos de marcas de referencia para ofrecer a sus clientes soluciones seguras, eficientes y adaptadas a los retos de cada proyecto.

Descubre la versión Advanced Compact de la Serie HGY de Himoinsa

La Serie HGY Advanced Compact Version de HIMOINSA, en configuración contenedor ISO High Cube 40', se posiciona como una de las soluciones más competitivas para aplicaciones fijas de misión crítica, combinando robustez, eficiencia operativa y soluciones acústicas avanzadas. Diseñada para entornos exigentes como Data Centers, Healthcare e industria, ofrece una integración compacta, sistema Plug & Play, alta accesibilidad y conectividad total.

Destaca por su ingeniería acústica avanzada, con tratamientos multicapa y silenciadores de alta atenuación que permiten tres niveles sonoros configurables (75, 80 y 85 dB(A)), calibrados en fábrica para garantizar estabilidad y control acústico incluso a 50 °C. El sistema de refrigeración optimizado reduce el ruido aerodinámico y mejora la eficiencia global.

En materia de sostenibilidad, la Serie HGY incorpora opcionalmente sistema SCR para la reducción de NOx, con monitorización en tiempo real y emisiones por debajo de los límites europeos. La compatibilidad con combustible HVO 100% refuerza su posicionamiento como solución energética eficiente y de bajo impacto ambiental, con una elevada densidad de potencia y menores costes de ciclo de vida.



La versión contenedor integra todos los sistemas en un único módulo, mejorando la operatividad, seguridad y continuidad del servicio, incluso durante mantenimientos. Incorpora múltiples elementos de seguridad, automatismos de arranque y sistemas redundantes que aseguran un suministro eléctrico ininterrumpido.

La eficiencia y fiabilidad se refuerzan con el motor Yanmar GY, reconocido por su bajo consumo, alta durabilidad y rendimiento en condiciones extremas. La conectividad avanzada permite gestión local y remota, integración con sistemas SCADA/DCIM y supervisión inteligente, mientras que el diseño facilita el mantenimiento y amplía los intervalos de servicio.

En conjunto, la Serie HGY Advanced Compact Version consolida la apuesta de HIMOINSA por una energía estable, eficiente y fácilmente integrable, especialmente diseñada para instalaciones donde la continuidad del suministro eléctrico es crítica e indispensable.



Nuevas plataformas de Dingli JCPT0815RT y JCPT1015RT

Dingli continúa ampliando su oferta de soluciones para trabajos en altura con la llegada de las nuevas JCPT0815RT y JCPT1015RT, dos plataformas de tijera todoterreno pensadas para responder con eficiencia y seguridad en los entornos más exigentes.

Estas incorporaciones destacan por su rendimiento sólido en aplicaciones de exterior, especialmente en obras con terrenos irregulares y condiciones de trabajo complejas. Su diseño compacto y muy maniobrable facilita el movimiento y la colocación en obra, manteniendo al mismo tiempo la estabilidad y una capacidad de carga adecuada para operar con herramientas y materiales.

Las JCPT0815RT y JCPT1015RT se orientan a usos habituales en construcción, mantenimiento industrial e infraestructuras, aportando un enfoque claro en productividad y con-

trol del riesgo. Con alturas de trabajo de 8 y 10 metros, cubren distintas necesidades operativas y se posicionan como una alternativa versátil para flotas que buscan equipos todoterreno fiables y fáciles de utilizar en el día a día.

Con estos dos modelos, Dingli refuerza su compromiso por ofrecer equipos modernos, polivalentes y alineados con lo que demanda el mercado, elevando el listón en el segmento de las plataformas de tijera para trabajos en altura.

JCPT1015RT Scissor Lifts		
Dimension	Metric	British
• Max. Working Height	9.90m	328 5.6m
• Max. Platform Height	7.90m	259 11m
• S.W.L.	300kg	661lb

Conexpo-CON/AGG ofrece formación líder en la industria de la construcción, todo en un solo lugar

CONEXPO-CON/AGG, la feria de construcción más grande de Norteamérica, regresa a Las Vegas del 3 al 7 de marzo de 2026, reuniendo a las personas, los equipos, las ideas y la formación que están dando forma al futuro de la industria de la construcción. Celebrado una vez cada tres años, el evento ofrece a los profesionales del sector un único destino para descubrir tecnologías emergentes, desarrollo de la fuerza laboral, liderazgo en seguridad, estrategias de sostenibilidad y mejores prácticas empresariales en toda la industria.



Regístrese para CONEXPO-CON/AGG en Las Vegas
<https://www.conexpoconagg.com/attend-the-show/registration-and-pricing>

La educación es un pilar fundamental de la experiencia CONEXPO-CON/AGG, con una oferta integral de paneles, talleres y conversaciones magistrales diseñadas para ayudar a los asistentes a mantenerse a la vanguardia en un entorno de construcción que evoluciona rápidamente. Desde conocimientos prácticos sobre equipos hasta debates con visión de futuro sobre inteligencia artificial, sostenibilidad e innovación en la fuerza laboral, CONEXPO-CON/AGG ofrece oportunidades de aprendizaje para todos los roles y etapas profesionales.

“CONEXPO-CON/AGG reúne a todo el ecosistema de la construcción, y eso incluye una educación práctica, relevante y de aplicación inmediata tanto en la obra como en la oficina”, afirmó Dana Wuesthoff, directora del evento CONEXPO-CON/AGG. “Ya sea que esté enfocado en el desarrollo del talento, la seguridad, la gestión de equipos o en preparar su empresa para el futuro, este es el lugar donde la industria viene a aprender, conectar y avanzar unida”.

EDUCACIÓN A GRAN ESCALA: MÁS DE 150 SESIONES EN TODO EL ESPECTRO DE LA CONSTRUCCIÓN

CONEXPO-CON/AGG ofrece más de 150 sesiones educativas, brindando a los asistentes un acceso inigualable al conocimiento del sector en un solo lugar. Organizado en itinerarios claramente definidos, el programa educativo permite a los profesionales de la construcción personalizar su experiencia de aprendizaje según los desafíos y oportunidades más relevantes para su rol, sector y etapa del negocio.

Desde las operaciones en obra hasta la estrategia ejecutiva, el programa está diseña-

do para acompañar a los asistentes en su situación actual y ayudarlos a prepararse para lo que viene.

Agregue educación a su registro de CONEXPO-CON/AGG

EDUCACIÓN EN MATERIALES, EQUIPOS Y TECNOLOGÍA

Las sesiones dentro de los itinerarios de materiales y equipos se centran en las tecnologías, procesos y estrategias de mantenimiento que impactan directamente en la productividad, el tiempo de actividad y el retorno de la inversión. Los asistentes obtendrán información práctica sobre gestión de flotas, mantenimiento preventivo, eficiencia de equipos e innovaciones que están transformando las operaciones de áridos, asfalto, hormigón y movimiento de tierras. Estas sesiones están pensadas para profesionales responsables de mantener los equipos funcionando de forma segura, eficiente y rentable en un entorno de obra cada vez más conectado.

- **Canteras inteligentes: soluciones de IA que impulsan el futuro de los áridos:** cómo la inteligencia artificial mejora la eficiencia, la seguridad y la toma de decisiones en las operaciones modernas de cantera.
- **La seguridad en el punto de mira: mejora de los equipos móviles mediante tecnología de cámaras:** ejemplos reales de cómo los sistemas de cámaras y las tecnologías de visibilidad ayudan a reducir riesgos en obras activas.
- **Tecnología inteligente en la preparación del sitio:** acelerar plazos y aumentar la rentabilidad: análisis de cómo los equipos conectados y las herramientas digitales optimizan la preparación del terreno y mejoran el rendimiento de los proyectos.
- **Cómo crear un equipo preparado para la IA en la gestión y el mantenimiento de equipos:** preparación de los equipos de flota y mantenimiento para sistemas basados en datos, diagnósticos inteligentes y la próxima generación de gestión de equipos.

EDUCACIÓN EN NEGOCIOS Y FUERZA LABORAL

Las sesiones de negocios y fuerza laboral

abordan a las personas y los sistemas que impulsan las empresas constructoras. Los temas incluyen desarrollo de la fuerza laboral, liderazgo, cultura de seguridad, planificación de la sucesión y mejores prácticas operativas para hacer crecer y sostener negocios de construcción. Diseñadas para propietarios, directivos y líderes emergentes, estas sesiones se centran en estrategias reales para atraer, retener y desarrollar talento, al tiempo que se fortalece el desempeño empresarial en un mercado competitivo.

- **Cómo construir una empresa centrada en las personas:** estrategias prácticas para crear una cultura que atraiga talento, fortalezca equipos y mejore el rendimiento a largo plazo.
- **Rompiendo barreras:** unir a la industria de la construcción por el bienestar mental: análisis de los desafíos de salud mental en la construcción y las acciones que los líderes pueden tomar para crear entornos de trabajo más seguros y saludables.
- **Indicadores clave de rendimiento de equipos que todo ejecutivo debe conocer:** métricas esenciales para tomar decisiones más inteligentes y basadas en datos sobre equipos y operaciones.
- **Cómo gestionar una transición generacional y la planificación de la sucesión en la industria de la construcción:** orientación para preparar a la próxima generación de líderes manteniendo la continuidad del negocio.
- **Éxito desde la base:** 10 estrategias para la retención de empleados en la industria de la construcción: enfoques prácticos para retener trabajadores cualificados y construir una fuerza laboral resiliente y preparada para el futuro.

En conjunto, estas sesiones representan solo una muestra de la profundidad y amplitud de la oferta educativa de CONEXPO-CON/AGG. Con oportunidades de aprendizaje que abarcan conocimientos técnicos, estrategia empresarial y desarrollo del talento, el evento se consolida como un verdadero destino integral de educación para la construcción. Los asistentes se van no solo informados, sino equipados con ideas prácticas aplicables de inmediato.

TALLERES EMBLEMÁTICOS Y NUEVAS EXPERIENCIAS DE CONFERENCIAS MAGISTRALES

Entre las propuestas más esperadas se encuentran tres talleres dedicados que se han convertido en experiencias educativas emblemáticas de CONEXPO-CON/AGG:

- **Taller EmpowerHER**, que conecta a mujeres de la industria de la construcción a través de debates entre pares, mentoría y desarrollo de liderazgo.
- **Taller para pequeñas empresas**, diseñado para las necesidades específicas de emprendedores, empresas familiares y negocios de construcción en crecimiento.
- **Shop Talks & Walks**, una experiencia educativa práctica centrada en el mantenimiento preventivo, la eficiencia de flotas y soluciones reales para equipos.

Reserve hoy su plaza en un taller de CONEXPO-CON/AGG

NOVEDAD 2026: GROUND BREAKERS KEYNOTE STAGE

Como novedad en 2026, CONEXPO-CON/AGG presenta el Ground Breakers Keynote Stage, un foro dinámico que destaca a empresas, líderes y tecnologías que están redefiniendo el futuro de la construcción. Con narrativas potentes y conversaciones orientadas al futuro, este espacio abordará temas como la inteligencia artificial en la obra, los sistemas de equipos conectados y la evolución de las estrategias de sostenibilidad del sector.

“La construcción está cambiando rápidamente y la educación debe evolucionar al mismo ritmo”, afirmó Wuesthoff. “Al reunir

educación, equipos y conocimiento experto en un solo lugar, CONEXPO-CON/AGG ofrece a los asistentes la oportunidad de ver lo que viene, hacer preguntas y llevar ideas a sus equipos con confianza”.

Suscríbase a CONEXPO-CON/AGG 365 para recibir las últimas noticias y actualizaciones

THE COMMUNITY ZONE: DONDE LA CONEXIÓN SE CONVIERTE EN CONVERSACIÓN

La Community Zone es el punto de encuentro de CONEXPO-CON/AGG para el diálogo, la conexión y la comunidad. Abierta a todos los asistentes y ubicada cerca de la entrada del Festival Grounds, la Community Zone ofrece un espacio acogedor y de libre acceso para detenerse, recargar energías y reconectar durante el evento.

Diseñada como un centro de aprendizaje informal y creación de relaciones, la Community Zone incluye grabaciones en vivo de podcasts, presentaciones informales y conversaciones con referentes del sector en el Community Zone Stage. Los asistentes pueden escuchar, compartir ideas e interactuar con colegas de toda la industria de la construcción en un ambiente relajado y accesible.

Más que un simple punto de reunión, la Community Zone refleja el espíritu de CONEXPO-CON/AGG: un lugar donde las conexiones significativas generan nuevas ideas, nacen alianzas y la comunidad de la construcción se reúne a una escala que solo CONEXPO-CON/AGG puede ofrecer.

DE LA FERIA A LA OBRA: CONVERSACIONES CONTINUAS DEL SECTOR

Extendiendo la educación más allá del recinto ferial, CONEXPO-CON/AGG ofrece contenidos durante todo el año a través del Podcast CONEXPO-CON/AGG, con perspectivas reales de propietarios de empresas constructoras, operadores y líderes del sector. Presentado por el contratista de tercera generación Taylor White, el podcast explora los desafíos y decisiones reales que marcan a las empresas de construcción actuales, desde liderazgo y desarrollo del talento hasta marketing, crecimiento y estrategia operativa.

Episodios recientes han abordado temas de actualidad como la construcción de una marca moderna en el sector, la adaptación a los cambios del mercado y el crecimiento de empresas familiares sin perder los valores fundamentales. Episodios como Building a Social Media Empire from Asphalt y Family Values Built This Company muestran cómo los contratistas se adaptan a una industria cambiante manteniéndose fieles a su experiencia y autenticidad.

Junto con el contenido digital y la plataforma CONEXPO-CON/AGG 365, el podcast mantiene a los profesionales de la construcción conectados con tendencias emergentes, ideas prácticas y experiencias reales antes, durante y después del evento.

CONEXPO-CON/AGG se celebrará del 3 al 7 de marzo de 2026 en el Centro de Convenciones de Las Vegas. La información sobre registro y educación está disponible en www.conexpoconagg.com



Global Carretillas presenta el nuevo manipulador telescópico HELI: 18 metros de altura y 7,5 toneladas de capacidad

El importador exclusivo de HELI en España incorpora a su catálogo un manipulador de altas prestaciones con tres modos de dirección y tracción hidrostática 4x4.

Global Carretillas, importador exclusivo de HELI en España, anuncia la disponibilidad del nuevo manipulador telescópico de la marca asiática, un equipo diseñado para responder a las necesidades más exigentes de los sectores de construcción, logística, agricultura e industria pesada.

PRESTACIONES TÉCNICAS DE PRIMER NIVEL

El nuevo manipulador telescópico de HELI destaca por sus capacidades superiores: altura de elevación de hasta 18 metros y capacidad de carga de 7,5 toneladas, posicionándose como una solución competitiva para operaciones que requieren alcance y potencia en entornos exigentes.

El equipo incorpora tracción hidrostática con tracción en las cuatro ruedas (4x4), garantizando un rendimiento óptimo en terrenos accidentados, superficies irregulares y condiciones adversas donde otros equipos encuentran limitaciones.

Tres modos de dirección para máxima flexibilidad

Una de las innovaciones más destacadas es su sistema de dirección triple, que ofrece:

- Dirección delantera: para desplazamientos rápidos y lineales.
- Dirección en las cuatro ruedas: para radios de giro reducidos en espacios confinados.
- Modo cangrejo: para movimientos laterales de precisión en maniobras complejas.

Esta versatilidad de movimiento reduce los tiempos operativos y aumenta la productividad en proyectos donde la eficiencia es crítica.

ADAPTABILIDAD CON MÚLTIPLES ACCESORIOS

El manipulador cuenta con un sistema de acoplamiento rápido que permite cambiar entre diferentes accesorios según las necesidades: horquillas portapaleas, cucharas,

plataformas de trabajo, pinzas para pacas o ganchos de elevación, plumín fijo y plumín cableado. Esta característica convierte al manipulador en una máquina multiuso capaz de realizar múltiples funciones sin necesidad de equipos adicionales.

DISPONIBILIDAD Y SERVICIO POSVENTA

“Este manipulador telescópico representa el compromiso de HELI con la innovación y la fiabilidad en equipos de manutención”, señala Gustavo Toledo, Gerente de Global Carretillas. “Como importador exclusivo en España, garantizamos no solo la disponibilidad inmediata del equipo, sino también un servicio posventa integral con repuestos originales y soporte técnico especializado en todo el territorio nacional”.

El nuevo manipulador telescópico HELI ya está disponible a través de la red de distribuidores oficiales de Global Carretillas en España.



El crecimiento de los envíos en el mercado de carretillas elevadoras supera el 7% en 2025

A partir de 2026 se prevé una “perspectiva significativamente más optimista” para el mercado mundial de carretillas elevadoras, según Interact Analysis. En su último informe, la firma revisa al alza su previsión de crecimiento para el mercado de carretillas elevadoras, al mejorar tanto la trayectoria a corto plazo como el potencial a largo plazo. El especialista en inteligencia de mercado pronostica una fuerte tasa de crecimiento interanual del 5% entre 2024 y 2034. El crecimiento del mercado pasó del 3,4% en 2024 al 7,1% interanual en 2025, y Interact Analysis afirma que su previsión revisada “muestra una senda de crecimiento consistentemente más alta hasta 2034, lo que indica una mejora estructural sostenida y no solo una burbuja a corto plazo”.

Interact Analysis revisa al alza su previsión para el mercado de carretillas elevadoras a medida que se fortalecen las condiciones.

CHINA E INDIA LIDERAN EL REPUNTE DE LOS PEDIDOS MUNDIALES DE CARRETILLAS ELEVADORAS

Se espera que el mercado global de carretillas elevadoras supere los 3,6 millones de unidades en pedidos anuales para 2034, 400.000 más que en previsiones anteriores. Casi el 80% de este crecimiento está impulsado por los mercados de China e India, que se prevé estén a la vanguardia de la demanda mundial de equipos de manipulación de materiales durante la próxima década. China representa más del 70% del crecimiento anticipado, y las previsiones muestran una contribución creciente con el tiempo, especialmente entre 2030 y 2034.

PLANES DE INVERSIÓN CADA VEZ MÁS OPTIMISTAS ENTRE LOS CLIENTES FINALES

Se observan señales crecientes de optimismo en el mercado: el 50% de los clientes finales prevé aumentar su inversión en equipos de manipulación de materiales en más de un 10% en 2025. Interact Analysis considera que este entusiasmo por la automatización en la fabricación y la logística está impulsado por factores como el aumento de los costes laborales y la mayor madurez de las soluciones de manipulación de materiales. Sin embargo, muchos fabricantes de equipos de automatización mantienen una visión más cautelosa debido a retos como la volatilidad macroeconómica, la incertidumbre geopolítica, las disrupciones en la cadena de suministro global y la escasez de componentes clave.



Maya Xiao, responsable de investigación para APAC en Interact Analysis, afirma: “En primer lugar, el aumento de la demanda de automatización en la fabricación y la logística está impulsando una inversión significativa en soluciones avanzadas de manipulación de materiales. En segundo lugar, la aceleración del doble cambio hacia la electrificación y la automatización está incrementando el valor y acelerando el reemplazo de flotas obsoletas. Por último, la fuerte demanda en mercados emergentes de regiones como el Sudeste Asiático, Oriente Medio y África está aportando un impulso adicional al crecimiento.

“Y, por último, pero no menos importante, el envejecimiento de la población, el aumento de los costes laborales y las dificultades para reclutar y retener personal se han convertido en problemas agudos a nivel global, y una estrategia clave será usar la automatización para compensar la escasez de mano de obra humana. Esto será un impulsor a largo plazo de la industria de las carretillas elevadoras. La convergencia de la reorganización de las cadenas de suministro, la transformación tecnológica y el desarrollo global de infraestructuras crea un entorno favorable para la próxima década, y la previsión actualizada del 5% interanual refleja este cambio positivo sostenido”.

SOBRE EL INFORME

En los últimos años, las carretillas elevadoras han registrado un nuevo crecimiento y demanda impulsados por el rápido desarrollo de la fabricación inteligente y los almacenes inteligentes. Factores externos como las estrictas normas de emisiones y el aumento

de los costes laborales también están alimentando la demanda, a medida que la tendencia hacia la electrificación cobra fuerza en el mercado mundial de carretillas elevadoras.

El informe de Interact Analysis sobre el mercado mundial de la industria de carretillas elevadoras se centra en carretillas de clases 1 a 5, utilizadas principalmente en entornos de fabricación y logística, con un análisis detallado de las tendencias de electrificación y autonomía.

La edición Premium del informe, nueva en 2024, incluye un análisis adicional por aplicación y sector de usuario final, una actualización de mitad de año de toda la base de datos y una actualización trimestral del mercado.



Conexpo-CON/AGG presenta a los 20 finalistas de los Next Level Awards 2026

CONEXPO-CON/AGG, la mayor feria de construcción de Norteamérica, se enorgullece de anunciar a los 20 finalistas de sus esperados Next Level Awards, que ponen en primer plano las innovaciones más punteras y los avances que están dando forma al futuro de la construcción y de la maquinaria pesada.

Estos finalistas han sido seleccionados por un panel de jueces expertos, a partir de un grupo competitivo y diverso compuesto por líderes del sector y nuevos actores disruptivos. En conjunto, representan la próxima generación de equipos, tecnología, sostenibilidad y eficiencia aplicada a la industria.

Este año, las empresas pudieron presentar candidaturas en dos categorías: Tecnología o Equipo. Se evaluaron más de 230 propuestas para elegir estos 20 finalistas.

FINALISTAS 2026

EQUIPO

- **Bergkamp** — Journeyman® Mobile Mix Plant
- **First Green Industries** — Rockeat
- **Flexco** — FXC™ Steel Cord Belt Fastening System
- **Husco** — GenSteer™
- **Instagrid** — Instagrid GO
- **Moog Construction** — Adaptive Electrification Management System
- **OTH Pioneer Rigging** — Wireless Quick-Release LudwigHook
- **Stellar Industries** — Hybrid Power Source
- **Vanair® Manufacturing, LLC, A Lincoln Electric Company** — EPEQ® EPRO Power Skid
- **Yanmar Compact Equipment North America** — Yanmar ViO35-7 mini excavator

TECNOLOGÍA

- **Bentley Systems** — SYNCHRO
- **Bobcat Company** — Bobcat Jobsite Companion
- **BOMAG Americas, Inc.** — Single Drum Roller with Remote Control
- **Dynapac North America** — SEISMIC Asphalt
- **Gefran, Inc.** — TWIST – Multivariable Linear Position Sensor
- **Gravis Robotics** — Gravis Rack
- **ITI (Industrial Training International)** — VR Crane Simulator
- **Komatsu** — Smart Quarry Autonomous
- **Moasure** — Moasure 2 PRO
- **Samsara** — Samsara Asset Tag

“Enhorabuena a estos finalistas excepcionales. La innovación es lo que impulsa a nuestra industria, y CONEXPO-CON/AGG está comprometida con dar visibilidad a quienes están marcando el camino del mañana”, dijo Dana Wuesthoff, directora de la feria CONEXPO-CON/AGG. “Estos finalistas de los Next Level Awards han demostrado un compromiso extraordinario con el avance del sector. Esperamos reconocer sus contribuciones en la feria y que los asistentes puedan ver de cerca estos avances”.

TU ELECCIÓN, TU VOTO, TU INDUSTRIA: EL “CONTRACTORS’ CHOICE”

Los asistentes a CONEXPO-CON/AGG tendrán la última palabra sobre qué empresas se llevan los trofeos Contractors’ Choice. Podrán votar in situ por su favorita en cada categoría durante el horario de feria desde el martes 3 de marzo hasta el jueves 5 de marzo.

La votación se realizará escaneando un código QR en el stand del finalista y seleccionando el favorito en cada categoría.

Los ganadores se anunciarán en el escenario Ground Breakers el viernes 6 de marzo a las 10:30 a.m.

Planifica tu visita: encuentra a los finalistas de los Next Level Awards en el Directorio oficial de la feria CONEXPO-CON/AGG.

CONOCE A LOS FINALISTAS

EQUIPO

Bergkamp

El Bergkamp Journeyman® es una planta móvil de mezcla diseñada para el reciclado en planta central en frío (CCPR), capaz de producir mezclas asfálticas a temperatura ambiente utilizando asfalto virgen o asfalto recuperado (RAP). Ofrece movilidad, facilidad de instalación y flexibilidad operativa, lo que lo hace adecuado para emplazamientos donde otras soluciones, como el reciclado “in situ”, no son viables o donde no hay disponibilidad de mezcla asfáltica en caliente. Bergkamp, con sede en Salina (Kansas), diseña, fabrica y da servicio a equipos para preservación y mantenimiento de pavimentos. Journeyman representa la primera línea de equipos especializada en reciclado de pavimentos asfálticos para la compañía.

First Green Industries

Rockeat representa el futuro que llega antes de lo previsto. Demuestra que no hay que elegir entre seguridad del operador y capacidad operativa, entre responsabilidad ambiental y potencia industrial, entre innovación y fiabilidad. First Green Industries ha desarrollado una máquina que no solo responde a las exigencias del trabajo industrial moderno: redefine hasta dónde pueden llegar esas exigencias sin poner en riesgo a las personas. Rockeat marca un nuevo estándar con el que se medirá la innovación en equipos del futuro. Es maquinaria pesada, replanteada desde cero.

Flexco

No permitas que las paradas en cintas críticas de cable de acero te hagan perder tiempo y dinero. El FXC™ Steel Cord Belt Fastening System (FXC™) de Flexco® puede instalarse de inmediato cuando hay daños importantes en la cinta o cuando se necesita introducir la



cinta en el sistema transportador. Mientras se programa un empalme vulcanizado, este cierre mecánico puede colocarse con un tiempo de parada mínimo para que la cinta vuelva a funcionar rápidamente.

Husco

La dirección electrónica sin enlace mecánico (Steer-by-Wire, SbW) es una tecnología base para habilitar control avanzado y automatización en máquinas móviles. El sistema GenSteer™ de Husco supone un avance en SbW “fail-functional”, ofreciendo redundancia sin replicación mediante una arquitectura sencilla y elegante. GenSteer apuesta por la integración inteligente del sistema en lugar de la duplicación compleja de hardware y software. Es el primer sistema SbW del mundo con una seguridad que puede “generarse” por el propio usuario. GenSteer establece un nuevo referente en seguridad, coste, fiabilidad, rendimiento y control para la próxima generación de equipos de ruedas fuera de carretera.

Instagrid

Instagrid GO es una fuente de energía portátil diseñada para las herramientas de construcción e industriales más exigentes. Ofrece onda sinusoidal pura con 3,6 kW continuos y 18 kW pico en una unidad robusta de 46 lb, suficiente para alimentar equipos de alto impacto sin titubeos. Silencioso y sin emisiones, elimina lo que ralentiza los trabajos: repostajes, ruido, humos y tiempos muertos. Donde vaya el trabajo, Instagrid GO aporta potencia limpia e instantánea. Es todo lo que tu generador no es, y todo lo que los equipos actuales esperan.

Moog Construction

El Adaptive Electrification Management System (AEMS) de Moog Construction simplifica el control de movimiento y la gestión de potencia para vehículos eléctricos. Es una solución modular que integra componentes clave para reducir complejidad y costes, y permite actualizaciones sencillas mediante una plataforma de software común. AEMS gestiona la actuación eléctrica, el consumo de energía y habilita funciones automatizadas, configurando módulos de componentes para funcionalidades específicas de cada máquina.

OTH Pioneer Rigging

El Quick-Release LudwigHook es un gancho de elevación inalámbrico, controlado por radio, diseñado para mejorar la seguridad del equipo eliminando la necesidad de escaleras o plataformas elevadoras. Con solo pulsar el mando, las cargas pueden liberarse desde el suelo en menos de dos segundos, reduciendo el riesgo en elevaciones altas o de difícil acceso. Disponible con límites de carga de trabajo de 4.400 lb y 11.600 lb, incorpora un sistema mecánico "fail-safe" que permanece bloqueado bajo carga incluso si la batería se agota, convirtiéndose no solo en una herramienta, sino en un dispositivo crítico de seguridad para operaciones de izado.

Stellar Industries

El Stellar® Hybrid Power Source (HPS) es un sistema de potencia pionero que suministra potencia hidráulica limpia y silenciosa sin depender del motor del chasis. Basado en tecnología de iones de litio de grado automotriz, proporciona energía de bajo voltaje 100% libre de emisiones para alimentar grúas, compresores, estabilizadores y herramientas, reduciendo de forma significativa ruido, consumo de combustible y tiempos al ralentí. Su diseño modular permite ajustar la capacidad de potencia a cada flota y operar sin fricciones tanto en chasis de combustión como eléctricos.

Vanair® Manufacturing, LLC, (Lincoln Electric Company)

El EPEQ EPRO20 Power Skid es un sistema de compresor de aire a batería (patente en trámite) que entrega 20 CFM hasta 150 PSI, con cero emisiones y ruido mínimo. El sistema, tipo "skid", se coloca en cualquier pick-up, UTV, furgoneta o remolque sin instalación, cableado ni modificaciones permanentes del vehículo, eliminando la necesidad de mantener motores al ralentí y compresores de combustible en obra. Alimentado por el sistema de baterías LiFePO4 ELEMENT de Vanair, el EPRO20 ofrece doble velocidad (10 o 20 CFM), depósito de aire de 30 galones y una pantalla inteligente propietaria para monitorización en tiempo real. Ahorra entre 0,5 y 1,0 galones de combustible por hora, proporcionando aire comprimido limpio y silencioso para herramientas neumáticas en construcción, utilities e infraestructuras.

Yanmar Compact Equipment North America

Yanmar ViO35-7 se apoya en la durabilidad y fiabilidad demostradas de la ViO35-6A, de confianza en obras exigentes. Integra un avanzado sistema hidráulico de tres bombas que aporta un rendimiento multifunción suave y potente, permitiendo ciclos más rápidos sin perder control en movimientos simultáneos de pluma, brazo, giro y cazo. El puesto del operador ha mejorado notablemente con más espacio para las piernas, mandos intuitivos y visibilidad líder en su clase, aumentando la confianza y la seguridad en entornos estrechos o congestionados. En la serie "dash 7", Yanmar ha buscado el nivel justo de tecnología, como la telemática SmartAssist Remote y una pantalla a color mejorada, que aportan información práctica para aumentar disponibilidad, simplificar mantenimiento y mejorar la productividad real.

TECNOLOGÍA**Bentley Systems**

SYNCHRO es la solución 4D líder para planificar, programar y hacer seguimiento visual de proyectos de construcción. Permite simular planes y progreso, explorar escenarios "what-if" y detectar problemas con antelación para tomar decisiones mejor informadas. Al identificar riesgos en un entorno 4D dinámico, los equipos reducen errores, re-trabajos y costes globales. SYNCHRO también alinea a todos los actores con informes y simulaciones visuales claras que facilitan entender y ejecutar planes complejos. El resultado: planes más claros, menos sorpresas en obra y resultados más previsibles.

Bobcat Company

Bobcat Jobsite Companion es la primera solución con IA habilitada en el sector de la maquinaria compacta, permitiendo que la máquina se adapte al operador. Los usuarios mantienen las manos en los mandos gracias a la automatización activada por voz, capaz de gestionar más de 50 funciones, optimizar automáticamente ajustes de implementos y responder dudas de operación, incluidos códigos de fallo. Además, convierte las horas de máquina en un indicador claro de rentabilidad, al comparar los costes completos con las estimaciones por trabajo en un único panel. Este avance supone la evolución más significativa en la interacción máquina-operador en casi dos décadas, diseñada para mejorar precisión, eficiencia y facilidad de uso para cualquier nivel de experiencia.

BOMAG Americas, Inc.

La tecnología de control remoto de BOMAG pone el manejo total de un rodillo monocilíndrico en manos del operador a una distancia segura. Con un interruptor, se pasa de conducción en cabina a operación remota precisa de todas las funciones clave. Este sistema robusto e inteligente permite trabajar con confianza en zonas peligrosas o de difícil acceso como acantilados, zanjas, socavones o áreas contaminadas. Resultado: máxima productividad con una reducción drástica del riesgo para las personas.

Dynapac North America

Dynapac introduce un "cambio sísmico" en la compactación de asfalto. El sistema inteligente SEISMIC Asphalt utiliza sensores y software para determinar automáticamente la frecuencia óptima de vibración y ajustarla de forma continua, aplicando el esfuerzo de compactación adecuado donde y cuando se necesita sobre la capa asfáltica. Es sencillo: SEISMIC Asphalt viene como ajuste por defecto, el operador solo selecciona la amplitud y no tiene que hacer nada más. Optimiza la eficiencia de compactación, mejora el confort del operador y puede ahorrar hasta un 25% de combustible, además de reducir el número de pasadas.

Gefran, Inc.

TWIST de Gefran es un sensor de posición multivariable de nueva generación para maquinaria móvil en entornos severos. Integra tecnologías de sensorización innovadoras en una solución única, compacta y sin contacto, permitiendo mediciones robustas y mayor "inteligencia" del sistema. Ayuda a fabricantes a simplificar arquitecturas, reducir complejidad y apoyar estrategias de control preparadas para el futuro. Existe una configuración apantallada para asegurar fiabilidad en aplicaciones off-highway exigentes.

Gravis Robotics

Gravis Rack transforma máquinas convencionales de movimiento de tierras en robots inteligentes añadiendo sensorización 3D, cámaras y computación a bordo para múltiples marcas y tamaños de equipo. En cabina, actúa como copiloto: ofrece visibilidad en tiempo real de corte/relleno, analítica, guía con realidad aumentada y detección de personas, para que el operador trabaje más rápido, seguro y con mayor confianza. La misma plataforma habilita tareas autónomas como zanjas, excavación masiva y carga de camiones, permitiendo supervisar y comandar una o varias máquinas desde una tablet portátil.

ITI (Industrial Training International)

El VR Crane Simulator de ITI ayuda a las organizaciones a formar operadores de grúa más rápido, con mayor seguridad y a escala. Desa-

rollado con fabricantes líderes, ofrece simulaciones altamente realistas que replican respuestas de control, comportamiento de la carga y condiciones de obra, sin riesgos ni paradas de equipos reales. Se usa para validar habilidades, preparar certificaciones, mejorar competencias y estandarizar la formación entre equipos y ubicaciones. Al ampliar el acceso a práctica “hands-on” segura y repetible, ITI reduce riesgos, acelera la disponibilidad de mano de obra cualificada y ayuda a mitigar la escasez de talento.

Komatsu

Smart Quarry Autonomous combina la experiencia de Komatsu en cantera con la tecnología avanzada de acarreo autónomo de Pronto, ofreciendo una vía escalable y asequible hacia la autonomía. Esta solución conjunta ayuda a abordar retos laborales y a mejorar eficiencia, fiabilidad y seguridad mediante “retrofits” sencillos y control de flota basado en software, sin los costes de infraestructura ni la complejidad de sistemas AHS tradicionales.

Moasure

Moasure 2 PRO es una herramienta de medición por movimiento que mide y dibuja a la vez, diseñada para capturar datos de área, volu-

men, pendiente y elevación en construcción general, pavimentación y preparación de terreno. El contratista recorre el emplazamiento recopilando datos y obtiene al instante dibujos 2D y 3D en la app móvil gratuita, sin depender de internet, señal satelital o línea de visión. A menudo elimina la necesidad de herramientas de topografía tradicionales, reduciendo tiempo en obra, mejorando cálculos de cantidades y simplificando mediciones complejas. Soporta flujos CAD y PDF, útil para estimación, planificación y verificación, tanto en campo como en oficina.

Samsara

El Samsara Asset Tag está redefiniendo cómo el sector protege y gestiona su equipo más crítico, facilitando el seguimiento en tiempo real de cualquier activo, de cualquier tamaño. Diseñado para las condiciones más duras, combina un formato robusto y discreto con la red líder de Samsara y Bluetooth de grado industrial. Integrado en Samsara Connected Operations® Platform, ayuda a prevenir robos y pérdidas (especialmente en equipos pequeños y de alto riesgo), reduce paradas y mantiene los proyectos a tiempo con una visión completa de flota y operaciones. Su batería de cuatro años e instalación rápida permiten desplegarlo en miles de activos sin cableado ni tiempos muertos.

Pelikan alcanza las 400 máquinas Haulotte y confirma una alianza de confianza en la República Checa

Pelikan, una de las principales empresas de alquiler familiar de la República Checa, ha recibido su máquina Haulotte número 400, un nuevo hito dentro de una colaboración basada en la confianza, la fiabilidad y el compromiso a largo plazo.

Fundada en 1994, la compañía opera una flota de más de 400 plataformas de trabajo aéreo en todo el país, con una clara mayoría de equipos Haulotte.

Durante décadas, Pelikan ha confiado en las soluciones de acceso en altura seguras y modernas de Haulotte, con el respaldo local de Rothlehner, socio estable de Haulotte Alemania en el mercado checo desde 1998.

UNA SÓLIDA COLABORACIÓN A TRES BANDAS

Marek Tomasek, CEO de Rothlehner CZ, comentó: “La cooperación a largo plazo con Pelikán Group demuestra que la confianza, la fiabilidad y un servicio posventa preciso son esenciales en nuestro sector. Haulotte es reconocida en toda Europa como sinónimo de soluciones de acceso en altura seguras y modernas, y ROTHLEHNER actúa como su socio estable en el mercado checo desde 1998. La entrega de la máquina número 400 confirma una alianza bien consolidada, con un soporte profesional durante todo el ciclo de vida de los equipos.”

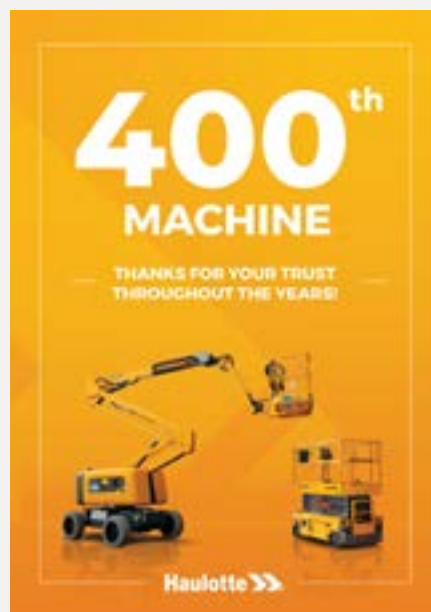
Thomas Schier, Channel Sales Manager de Haulotte GmbH, añade: “Formar parte de una historia de éxito así me llena de orgullo. Ver cómo una colaboración se construye sobre la confianza, un servicio excepcional y una cali-



dad de máquina consistentemente buena es lo que marca la diferencia de verdad.”

PERSPECTIVAS PROMETEDORAS PARA EL MERCADO DEL ACCESO EN ALTURA

La entrega de esta máquina número 400 llega en un momento en el que el sector de las plataformas de trabajo aéreo mantiene un fuerte dinamismo en la República Checa. Las previsiones globales apuntan a un crecimiento sostenido impulsado por el desarrollo urbano, las inversiones en infraestructuras y el aumento de la demanda de soluciones para trabajos en altura seguras, modernas y eficientes.



Esta evolución positiva del mercado refuerza el valor de alianzas a largo plazo como la que une a Pelikan, Rothlehner y Haulotte. Juntos, están en una posición ideal para apoyar el desarrollo de soluciones de acceso seguras y modernas en la República Checa en los próximos años.

SEOPAN actualiza en 2025 el Manual de Costes de Maquinaria con nuevas tecnologías y criterios de eficiencia

La nueva edición, elaborada por la Comisión de Maquinaria, incorpora equipos recientes y modelos innovadores para consolidarse como una guía práctica y rigurosa alineada con la digitalización, la sostenibilidad y la transición energética del sector.

EL MANUAL DE COSTES DE MAQUINARIA 2025: LA GUÍA CLAVE PARA ENTENDER EL COSTE REAL DE LA MAQUINARIA EN CONSTRUCCIÓN

Una referencia histórica que evoluciona con el sector

El Manual de Costes de Maquinaria 2025, elaborado por SEOPAN (Asociación de Empresas Constructoras y Concesionarias de Infraestructuras), es una de las publicaciones técnicas más relevantes del sector de la construcción en España. Desde su primera edición en 1972, el manual ha servido como herramienta de referencia para calcular de forma objetiva y homogénea los costes de utilización de la maquinaria en obras de edificación e infraestructuras.

La edición de 2025 actualiza sus contenidos incorporando nuevos equipos, tecnologías más eficientes y criterios alineados con las tendencias actuales del sector, como la digitalización, la sostenibilidad y la transición energética.

Cómo está organizado el manual

El documento se estructura en cinco grandes bloques: una introducción general, un sistema de selección de maquinaria mediante índices alfabético y analítico, una descripción detallada de los equipos con sus baremos de coste, un apartado específico dedicado al método de cálculo y, finalmente, varios apéndices técnicos.

La parte central del manual clasifica la maquinaria en 16 grandes grupos según su función en obra, lo que facilita su localización y aplicación práctica.

Una clasificación completa de la maquinaria de construcción

Los 16 grupos abarcan desde la maquinaria para producción de energía, bombeo o perforación, hasta equipos de movimiento de tierras, compactación, transporte, hormigonado, pavimentación, trabajos ferroviarios, túneles, canalizaciones, elevación, obras marítimas y maquinaria de taller.

Cada equipo incluye una descripción básica, sus aplicaciones principales, estimaciones de vida útil en horas, funcionamiento anual previsto y porcentajes orientativos de mantenimiento y desgaste.

Cómo se calcula el coste horario de una máquina

El núcleo del manual es su metodología de cálculo. El coste horario de la maquinaria no se limita al precio de compra, sino que integra amortización, costes financieros, mantenimiento, desgaste, consumos energéticos y, cuando corresponde, costes de personal.

A partir del valor de adquisición y de la vida útil estimada en horas totales y anuales, se aplican coeficientes normalizados que permiten obtener el coste directo horario y el coste total de utilización. Esta sistematización garantiza criterios comunes entre empresas y mejora la comparabilidad de estudios económicos.

La importancia de la vida útil y el mantenimiento

La vida útil de los equipos varía según su tipología y condiciones de uso. En muchos casos, los gastos de conservación y desgaste pueden representar entre el 50 % y el 85 % del valor de reposición durante su ciclo de vida. Por ello, una gestión adecuada del mantenimiento resulta determinante para la rentabilidad de la maquinaria.



Una herramienta clave para la toma de decisiones

El Manual de Costes de Maquinaria 2025 es especialmente útil en la elaboración de presupuestos, estudios de viabilidad, comparativas entre compra y alquiler, revisiones de precios contractuales y control de costes en obra.

Su aplicación resulta fundamental en proyectos de alta complejidad técnica, como grandes infraestructuras, obras ferroviarias, túneles o trabajos marítimos, donde la maquinaria representa una parte significativa del coste total.

Una guía imprescindible para el sector

En definitiva, esta publicación se consolida como una referencia para responsables de maquinaria, técnicos de estudios y gestores de obra. Su enfoque claro, estructurado y actualizado contribuye a mejorar la eficiencia, la transparencia y la sostenibilidad en la gestión económica de los proyectos de construcción.

[Descarga la edición digital 2025 | PDF](#)

[Solicita la edición impresa 2025 | PDF](#)

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
- CARRETTILLAS ELEVADORAS
- ELEVADORES DE CARGA
- FREGADORAS INDUSTRIALES

+25 años de experiencia



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

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.



800 10 88 88
www.cloxamhues.com

CLOXAM HUES
Más que un equipo

“CONEXPO-CON/AGG NOS HACE MÁS RÁPIDOS, MÁS EFICIENTES Y MEJORES CADA VEZ QUE VAMOS”.

DYLAN MERCIER | D2 CONTRACTING | BRIGHTON, MICHIGAN



***LLEVANDO LA CONSTRUCCIÓN
AL SIGUIENTE NIVEL.***



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

ALQUILA CON **LOXAM**



TU PROYECTO SE MERECE *LO MEJOR*